

Plan de Negocios
Animal Inspiration S.A.S
Modalidad Creación de Empresa

Laura Natalia Barón González
Sharick Vanessa Guardia Moreno
Deisy Lucero Castillo Pachón

Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad de Ciencias Administrativas Financieras y Económicas
Programa de Administración de Empresas
Bogotá
2019

Plan de Negocios
Animal Inspiration S.A.S
Modalidad Creación de Empresa

Laura Natalia Barón González
Sharick Vanessa Guardia Moreno
Deisy Lucero Castillo Pachón

Asesor metodológico
Carlos Andrés Pérez

Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad de Ciencias Administrativas Financieras y Económicas
Programa de Administración de Empresas
Bogotá
2019

Plan de Negocios
Animal Inspiration S.A.S
Modalidad Creación de Empresa

Trabajo de Grado para optar al Título de Profesional en Administración de Empresas

Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad de Ciencias Administrativas Financieras y Económicas
Programa de Administración de Empresas
Bogotá
2019

Fundación Universitaria del Área Andina
Autoridades Académicas

Rector

Dr. Leonardo Valencia

Vicerrector Académico

Dra. Martha Castellanos

Decano Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Financieras

Dr. Mauricio Andrés Hernández Anzola

Director del Programa

Dr. Marcela Garzón Posada

Asesor Metodológico

Carlos Andrés Pérez

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Ciudad _____ **Día** _____ **Mes Año** _____

Agradecimientos

Los emprendedores agradecen a cada una de las personas que les han brindado su apoyo a lo largo de este proceso: a sus padres que más que ayuda económica les han brindado su amor, su compañía y sus consejos que les han formado como las personas que hoy son; a sus amigos y compañeros que han hecho de este trabajo un proceso más agradable, con los que han creado fuertes lazos de cariño y confianza; a cada uno de sus tutores y a la institución como tal, que les ha ayudado en el desarrollo de esta opción de grado, trasmitiéndoles sus conocimientos y enseñándoles más que un concepto, a ser “personas”, y finalmente a todas aquellas personas con las que se han topado, que de una u otra manera les han enseñado algo y que con aportes grandes o pequeños han contribuido en su formación integral.

Dedicatoria

“Este trabajo en primer lugar va dedicado a Dios por el simple hecho de que es él quien me dio la capacidad y habilidad para realizar de la mejor manera cada una de las cosas propuestas permitiendo me así tomar las mejores decisiones para actuar de manera correcta e integra frente a aquellas situaciones de mi diario vivir. También dedico este logro a mis padres quienes me brindaron su apoyo y confianza a lo largo de este proceso y así mismo me inculcaron unos valores que me fueron de gran ayuda para formarme como persona. Por ultimo este nuevo logro va dedicado a esos seres que ya no están presencialmente, pero aun así desde donde quiera que estén iluminaron mi camino para cumplir mis metas a través de la fe y esperanza que esas personas me transmitieron aun ya no estando físicamente, pero si espiritualmente.”

Laura Natalia Barón González

“Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mis padres y demás familiares, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones.”

Deisy Lucero Castillo Pachón

“El presente trabajo de grado va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer. A mis padres y abuelos que, con apoyo incondicional, amor y confianza permitieron que logre culminar mi carrera profesional.”

Sharick Vanessa Guardia Moreno

Advertencia

La **FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA** no se hace responsable de los conceptos emitidos en los trabajos de grado. Solo velará por que no se publique nada contrario a la moral y ética profesional y por qué dicho trabajo no contenga ataques o polémicas personales, antes bien en ello se vea un anhelo de buscar la verdad.

Tabla de Contenido

Introducción	20
Justificación	21
Objetivos	22
Objetivo general.....	22
Objetivos específicos	22
1. Desarrollo del lienzo CANVAS	23
1.1 Segmento de clientes.....	24
1.2 Propuesta de valor.....	25
1.3 Canales.....	25
1.4 Relación con los clientes.....	26
1.5 Flujo de ingresos	27
1.6 Recursos claves	28
1.7 Actividades clave	29
1.8 Aliados clave.....	30
1.9 Estructura de costes.....	30
MODULO DE MERCADOS	31
1.1 Investigación de Mercados.....	31
1.1.1 Definición de Objetivos	31
1.1.2 Canvas.....	32
1.1.3 Análisis del Sector	36
1.1.4 Análisis de Mercado.....	38
1.1.5 Análisis de la Competencia.....	48
1.2 Estrategias de Mercado	54
1.2.1 Concepto del Producto o Servicio.....	54
1.2.2 Estrategias de Distribución	58
1.2.3 Estrategias de Precio	60
1.2.4 Estrategias de Promoción.....	63
1.2.5 Estrategias de Comunicación	66
1.2.6 Estrategias de Servicio	70

1.2.7 Estrategias de Marketing Digital.....	73
1.2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	75
1.2.9 Estrategias de Aprovisionamiento	76
1.3 Proyección de Ventas.....	78
1.3.1 Como alimentar tabla Proyección de Ventas	78
1.3.2 Justificación de las ventas	82
1.3.3 Política de Cartera.....	84
2. MODULO DE OPERACIÓN.....	86
2.1 Operación.....	86
2.1.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio.....	86
2.1.2 Estado de Desarrollo	90
2.1.3 Descripción del Proceso.....	91
2.1.4 Necesidades y Requerimientos	97
2.1.5 Plan de Producción.....	98
2.2 Plan de Compras	103
2.2.1 Como alimentar tabla Consumos Por Unidad de Producto.....	103
2.3 Costos de Producción.....	114
2.3.1 Como Alimentar tabla de costos de producción con base al plan de compras.....	115
2.4 Infraestructura	124
2.4.1 Como Alimentar tabla infraestructura.....	124
2.4.2 Parámetros Técnicos Especiales	127
3. MODULO DE ORGANIZACIÓN	128
3.1 Estrategia Organizacional	128
3.1.1 Análisis DOFA.....	128
3.1.2 Organismos de Apoyo.....	130
3.2 Estructura Organizacional.....	131
3.2.1 Estructura Organizacional.....	131
3.3 Aspectos Legales	132
3.3.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales	132

3.4 Costos administrativos	135
3.4.1 Tabla Gastos de Personal	135
3.4.2 Tabla de Gastos de Puesta en Marcha.....	136
3.4.3 Tabla de Gastos Anuales de Administración	137
4.1 MODULO DE FINANZAS	140
4.1 Ingresos	140
4.1.1 Alimentar tabla de recursos solicitados en el simulador financiero suministrado por el programa de Administración de Empresas.....	140
4.2.1 Tablas de Egresos, como se generan.....	141
4.2.3 Costos anualizados administrativos, gastos de personal anualizados	143
4.3 Capital de trabajo	146
4.3.1 Alimentar tabla de capital de trabajo	146
5 PLAN OPERATIVO	153
5.1 Cronograma de actividades.....	153
5.1.1 Cronograma de actividades a desarrollar	153
5.2 Metas sociales	154
5.2.1 Aportes del plan de negocio al Plan Nacional de Desarrollo.....	154
5.2.2 Número de Empleos indirectos	154
5.2.3 Emprendedores con participación accionaria.....	155
6. IMPACTOS	156
6.1 Impactos.....	156
6.1.1 Impacto Económico	156
6.1.2 Impacto Social	157
6.1.3 Impacto Ambiental.....	158
7. RESUMEN EJECUTIVO.....	159
7.1 Resumen Ejecutivo	159
7.1.1 Concepto del Negocio.....	159
7.1.2 Potencial del Mercado en Cifras	160
7.1.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.....	161
7.1.4 Resumen de las Inversiones Requeridas	162

7.1.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	165
7.1.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad	167
7.2 Equipo de trabajo	169
7.2.1 Tabla equipo de trabajo.....	169
8. ANEXOS	171
8.1 Anexos requeridos en el plan.	171
9. Bibliografía	174

Lista de tablas

Tabla 1. Segmentación demográfica.....	45
Tabla 2. Segmentación geográfica.....	46
Tabla 3. Segmento Socio-Cultural.....	46
Tabla 4. Ubicación de la competencia.....	49
Tabla 5. Mercado de los competidores.....	49
Tabla 6. Participación en el mercado de la competencia.....	50
Tabla 7. Experiencia en el mercado.....	50
Tabla 8. Recursos de la competencia.....	51
Tabla 9. Capacidad de la competencia.....	52
Tabla 10. Estrategias de la competencia.....	52
Tabla 11. Medios publicitarios de la competencia.....	53
Tabla 12. Estrategia producto.....	54
Tabla 13. Plan de acción estrategia de producto.....	55
Tabla 14. Estrategia de producto.....	56
Tabla 15. Plan de acción estrategia de producto.....	56
Tabla 16. Caracterización del producto.....	57
Tabla 17. Estrategia de precio.....	61
Tabla 18. Plan de acción estrategia de precio.....	61
Tabla 19. Estrategia de precio.....	62
Tabla 20. Estrategia de precio.....	62
Tabla 21. Estrategia de promoción.....	63
Tabla 22. Plan de acción estrategia de promoción.....	64
Tabla 23. Estrategia de promoción.....	65
Tabla 24. Plan de acción estrategia de promoción.....	66
Tabla 25. Estrategia de comunicación.....	67
Tabla 26. Plan de acción estrategia de comunicación.....	68
Tabla 27. Estrategia de comunicación.....	68
Tabla 28. Plan de acción estrategia de comunicación.....	69
Tabla 29. Estrategia de servicios.....	70
Tabla 30. Plan de acción estrategia de servicio.....	71

Tabla 31. Estrategia de servicios.....	71
Tabla 32. Plan de acción estrategia de servicio.....	72
Tabla 33. Estrategia de Marketing digital	73
Tabla 34. Plan de acción estrategia de Marketing digital	74
Tabla 35. Presupuesto Estrategias.....	75
Tabla 36. Participación en el mercado	79
Tabla 37. Precios de venta	79
Tabla 38. Ganancia por producto.....	80
Tabla 39. Proyección de ventas.....	81
Tabla 40. Ficha técnica zapato tipo alpargata	86
Tabla 41. Ficha técnica zapatilla femenina y masculina.....	88
Tabla 42. Ficha técnica botas femeninas y masculinas.....	89
Tabla 43. Flujograma del proceso de calzado vegano	92
Tabla 44. Descripción del proceso.....	94
Tabla 45. Necesidades y requerimientos plan de negocio	97
Tabla 46. Plan de producción zapato alpargata.....	99
Tabla 47. Plan de producción zapatilla femenina	99
Tabla 48. Plan de producción zapatilla masculina	100
Tabla 49. Plan de producción botas femeninas.....	101
Tabla 50. Plan de producción botas masculinas.....	101
Tabla 51. Costo unitario zapato alpargata.....	103
Tabla 52. Costo insumos zapato alpargata.....	104
Tabla 53. Costo mano de obra zapato alpargata	104
Tabla 54. Costo unitario total zapatilla femenina	105
Tabla 55. Costos insumos zapatilla femenina.....	105
Tabla 56. Costo mano de obra zapatilla femenina	106
Tabla 57. Costo unitario total zapatilla masculina.....	106
Tabla 58. Costos insumos zapatilla masculina.....	107
Tabla 59. Costo de mano de obra zapatilla masculina.....	107
Tabla 60. Costo unitario total botas masculinas	108
Tabla 61. Costo de insumos botas masculinas	109
Tabla 62. Costo de mano de obra botas masculinas.....	109

Tabla 63. Costo unitario total botas femeninas.....	110
Tabla 64. Costo producción insumos botas femeninas	110
Tabla 65. Costo de mano de obra botas femeninas.....	111
Tabla 66. Participación en el mercado calzado vegano	111
Tabla 67. Precios de productos	112
Tabla 68. Ciclicidad de ventas	112
Tabla 69. Comportamiento de ventas	113
Tabla 70. Costo unitario zapato alpargata.....	115
Tabla 71. Costo insumos zapato alpargata.....	115
Tabla 72. Costo mano de obra zapato alpargata	116
Tabla 73. Costo unitario total zapatilla femenina	117
Tabla 74. Costos insumos zapatilla femenina.....	117
Tabla 75. Costo mano de obra zapatilla femenina	118
Tabla 76. Costo unitario total zapatilla masculina.....	118
Tabla 77. Costos insumos zapatilla masculina.....	119
Tabla 78. Costo de mano de obra zapatilla masculina.....	119
Tabla 79. Costo unitario total botas masculinas	120
Tabla 80. Costo de insumos botas masculinas	120
Tabla 81. Costo de mano de obra botas masculinas.....	121
Tabla 82. Costo unitario total botas femeninas.....	121
Tabla 83. Costo producción insumos botas femeninas	122
Tabla 84. Costo de mano de obra botas femeninas.....	122
Tabla 85. Costos indirectos.....	123
Tabla 86. Costos indirectos.....	123
Tabla 87. Costos indirectos depreciación	123
Tabla 88. Infraestructura	124
Tabla 89. Adecuaciones – Infraestructura.....	124
Tabla 90. Muebles y enseres – Infraestructura	125
Tabla 91. Maquinaria y equipo – Infraestructura.....	125
Tabla 92. Depreciaciones.....	126
Tabla 93. Estrategias FODA.....	129
Tabla 94. Aspectos legales.....	133

Tabla 95. Dedicación y contratación.....	135
Tabla 96. Gastos de personal administrativo	136
Tabla 97. Gastos de personal de ventas	136
Tabla 98. Gastos puesta en marcha.....	136
Tabla 99. Gastos Registro Mercantil.....	137
Tabla 100. Gastos anuales administrativos	137
Tabla 101. Proyecciones gastos administrativos.....	137
Tabla 102. Ingresos.....	140
Tabla 103. Infraestructura.....	141
Tabla 104. Adecuaciones	141
Tabla 105. Muebles y enseres.....	141
Tabla 106. Maquinaria y equipo	142
Tabla 107. Gastos puesta en marcha.....	142
Tabla 108. Gastos de registro.....	142
Tabla 109. Gastos Administrativos.....	143
Tabla 110. Proyecciones gastos administrativos.....	143
Tabla 111. Gastos de personal administrativo	144
Tabla 112. Proyecciones gastos personal administrativo.....	144
Tabla 113. Gastos de personal	145
Tabla 114. Gastos de personal de ventas	145
Tabla 115. Proyecciones de gastos de personal de ventas	145
Tabla 116. Gastos de personal de ventas	146
Tabla 117. Materia prima e insumos zapato alpargata.....	146
Tabla 118. Materia prima e insumos zapatilla femenina	147
Tabla 119. Materia prima e insumos zapatilla masculina	147
Tabla 120. Materia prima e insumos botas masculinas.....	147
Tabla 121. Materia prima e insumos botas femeninas.....	148
Tabla 122. Gastos administrativos.....	148
Tabla 123. Gastos de personal administrativo	149
Tabla 124. Gastos de personal ventas	149
Tabla 125. Inversión	150
Tabla 126. Amortización préstamo.....	151

Tabla 127. Interés.....	152
Tabla 128. Cronograma plan de negocio	153
Tabla 129. Proveedores.....	155
Tabla 130. Concepto del negocio.....	159
Tabla 131. Concepto del negocio.....	160
Tabla 132. Mercado Potencial	161
Tabla 133. Infraestructura	162
Tabla 134. Adecuaciones infraestructura.....	163
Tabla 135. Muebles y Enseres	163
Tabla 136. Maquinaria y Equipo.....	163
Tabla 137. Capital e Inversión	164
Tabla 138. Inversión total	164
Tabla 139. Proyecciones de ventas	165
Tabla 140. Precio de producto	166
Tabla 141. Indicadores.....	166
Tabla 142. Proyecciones de indicadores	167
Tabla 143. Indicadores de decisión.....	167
Tabla 144. Indicadores flujo de caja	168
Tabla 145. Flujo de caja.....	168
Tabla 146. Equipo de trabajo	169

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Lienzo CANVAS "Animal Inspiration S.A.S"	23
Ilustración 2. ¿Por qué paga el cliente?.....	27
Ilustración 3. Recursos Clave	28
Ilustración 4. Modelo Canvas	32
Ilustración 5. Calzado Colombia.....	37
Ilustración 6. Problemas sector de calzado	37
Ilustración 7. Mercado del Calzado Nacional	38
Ilustración 8. Mercado del calzado internacional	39
Ilustración 9. Localidad de Usaquéen.....	40
Ilustración 10. Mercado objetivo	41
Ilustración 11. Mercado potencial.....	42
Ilustración 12. Consumo Per Cápita de Calzado.....	43
Ilustración 13. Canal directo	58
Ilustración 14. Canal de venta.....	59
Ilustración 15. Canal de ofrecimiento	60
Ilustración 16. Etapas de aprovisionamiento	76
Ilustración 17. Participación en ventas	81
Ilustración 18. Proyección de ventas por unidades	82
Ilustración 19. Proyección de ventas/ Unidades	82
Ilustración 20. Muestra	84
Ilustración 21. Gráfico comportamiento de ventas	113
Ilustración 22. Gráfica de infraestructura	126
Ilustración 23. Gráfico Organigrama Animal Inspiration S.A.S.....	131
Ilustración 24. Gráfico gastos administrativos.....	138

Introducción

En la actualidad el negocio y cultura de la personalización de productos en general se encuentra en desarrollo y crecimiento, ya que las personas buscan productos que se adecuen a sus necesidades, pero también que encajen con sus gustos, preferencias y estilo de vida. El calzado en general es un mercado muy importante en la sociedad actual, es uno de los componentes más grandes e importantes de la moda.

Es por esto, que surge la idea de desarrollar una línea de calzado vegano personalizada, mediante la cual se dé respuesta a las necesidades del cliente y a sus preferencias, Es por esto que la creación de este producto busca importar a Colombia la iniciativa de origen portugués “No Animal Exploitation (NAE)” la cual consiste en la eliminación de todo material de origen animal en el proceso de creación de los zapatos.

Por medio de esta línea de calzado, “Animal Inspiration SAS” pretende innovar en el mercado tras la implementación de diseños llamativos e incluyentes puestos a disposición del cliente, para así crear un par de zapatos “veganos” exclusivos, y de igual forma, generar un gran impacto social, recalando en todo momento la importancia de los animales en la vida del ser humano.

Justificación

Crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización de calzado vegano, se debe a que actualmente en el mercado son muy pocas las compañías de calzado que buscan contribuir al cuidado y respeto por el medio ambiente. Es por esto que esta nueva línea de calzado pretende innovar a través de sus diseños exclusivos y que estarán elaborados a base de materiales que no sean extraídos de la piel de animales o los recursos que provienen de la naturaleza. Así mismo con la creación de esta nueva organización “Animal Inspiration S.A.S” se quiere lograr que sea un ente innovador que contribuya al compromiso con la biodiversidad y el impacto que esta misma puede tener para las generaciones actuales y futuras.

Por otro lado, este nuevo proyecto pretende generar impactos a nivel social, cultural y económico, por medio del diseño de estrategias que corroboren a esta nueva idea de negocio a crecer y desarrollarse dentro del mercado, además de llegar a ser una organización con compromiso de labor social, a través del apoyo que se le quiere dar a aquellas fundaciones y refugios que velan por el cuidado de los animales ya sea por medio de donaciones de alimentación y/o medicamentos veterinarios.

Finalmente, como emprendedores es importante el desarrollo de esta nueva idea de negocio, ya que es aquí donde se da la oportunidad de aplicar y colocar en práctica todos aquellos conocimientos adquiridos durante nuestra formación como futuros administradores de empresas y ver desde una perspectiva innovadora que hoy en día es un factor bastante importante debido a que es así como muchas de las empresas nuevas han logrado marcar la diferencia en el mundo empresarial y tomar un posicionamiento satisfactorio en el mercado.

Objetivos

Objetivo general

Constituir una empresa “Animal Inspiration SAS”, que se encargue de la producción y comercialización de calzado vegano.

Objetivos específicos

- Determinar mediante un estudio técnico el tamaño, la localización y los aspectos ambientales que tendrá esta nueva idea de negocio.
- Diseñar una investigación de mercados para la determinación del perfil del cliente.
- Definir la estructura funcional y legal de la empresa “Animal Inspiration S.A.S.”
- Identificar el segmento de mercado de esta nueva línea de calzado vegano.
- Realizar un estudio financiero en el que se especifiquen las proyecciones de ingresos y costos de esta nueva línea de calzado vegano.

1. Desarrollo del lienzo CANVAS

El Modelo Canvas permite que la idea de negocio que se planteó anteriormente sea ilustrada de una manera mucho más rápida y sencilla, estableciendo primeramente en la parte derecha del mismo los aspectos externos de la empresa como el segmento de mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con clientes y estructura de ingresos; y en la parte izquierda, se reflejan los aspectos internos de la empresa como socios clave, actividades y recursos clave, y estructura de costos.

Ilustración 1. Lienzo CANVAS "Animal Inspiration S.A.S"

Lienzo CANVAS "Animal Inspiration S.A.S"				
Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmentación del cliente
En primer lugar como socios claves se tienen los estudiantes emprendedores para el desarrollo de la creación de empresa. Por otro lado se requieren proveedores de materias e insumos específicos; y finalmente está el Fondo Emprender como aquella fuente de financiamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de producción. • Contar con recurso financiero. • Publicidad • Resolución de problemas. 	Incurción en el mercado colombiano de una nueva línea de zapatos "veganos", que no incluyan ningún material de origen animal, con diseños llamativos dispuestos a la personalización dada por el cliente, permitiéndole si es de su agrado incluir a su mascota en el diseño del par y de esta manera como impacto social darles un apoyo recursivo a aquellos refugios y/o fundaciones que velan por el bienestar de los animales.	La empresa "Animal Inspiration SAS" determino varias categorías de relaciones con los clientes, las cuales permitirán mantener una buena comunicación entre empresa y cliente: <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia personal. • Asistencia personal exclusiva. • Servicios automáticos. • Creación colectiva. 	Edad: 15-60 años Sexo: Indiferente Estrato: Indiferente Localidad: Usaquén Cultura: Personas veganas- personas que defienden el medio ambiente y los animales.
	Recursos claves <ul style="list-style-type: none"> • Máquinas para la fabricación de zapatos. • Diseñador de zapatos. • Diseñador de página web. • Computador de alta tecnología. • Personal idóneo para el manejo de máquinas de fabricación de zapatos. • Medios de distribución óptimos • Punto de ventas. • Persona capacitada para estar a cargo de la página web. • Aportes económicos de los socios. 		Canales <p>La empresa contará con diferentes canales para hacer entrega y se tenga conocimiento del producto estos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Canal directo. • Canal venta referida. • Canal de ofrecimiento. 	
Estructura de costos			Estructura de Ingresos	
Para la empresa "Animal Inspiration S.A.S", existen unos costos altos con relación a las maquinas de fabricación, las actividades relacionadas con los procesos de producción y la contratación de personal idóneo.			Los ingresos con los que contará la organización "Animal Inspiration SAS, se generaran por medio de las ventas y aportes de los socios como fuente de financiamiento en este caso el Fondo Emprender, además, la empresa pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

La propuesta de valor se basa en la idea de calzado vegano personalizado, donde se diferenciará esta nueva organización de otras dentro del mercado de zapatos, pero para poder llevarse a cabo es necesario tener en cuenta varias actividades claves para darle inicio a esta nueva idea, también se debe contar con unos socios claves que corroboren con aportes de capital debido a que se requieren unos recursos para así darle funcionalidad a la actividad económica que esta nueva empresa va a desempeñar y así identificar el mercado al cual se va dirigir este nuevo producto.

Por otro lado, de qué manera se va llevar la relación con los clientes junto al tipo de canal de distribución por el cual los clientes van a recibir sus productos y de esta manera el cliente podrá evaluar la atención y el servicio que presta la organización. Finalmente, está la estructura de costos que es sobre el cual se sabrá el precio que tendrá que pagar el cliente para adquirir el producto y la estructura de ingresos que son las distintas fuentes de entradas de dinero para la entidad y así tomar decisiones sobre la rentabilidad de esta nueva idea de negocio.

1.1 Segmento de clientes

El segmento de clientes es la división de grupos que cuentan con características comunes lo cual permitirá que una empresa conozca más a fondo al cliente y de esta manera diseñar o crear un producto que cumpla con las expectativas, gustos y necesidades que presente el consumidor.

La empresa “Animal Inspiration S.A.S” diseño una segmentación demográfica, geográfica y socio- cultural, para así determinar a qué tipo de consumidores ira dirigida, es por esto que se define que esta nueva línea de calzado va dirigida para las personas que presenten gusto por el calzado vegano y cuenten con los recursos económicos para adquirirlos, todo esto debido a que

no todo público cuenta con los ingresos para comprar este tipo de zapatos o simplemente no está en sus gustos este tipo de producto.

1.2 Propuesta de valor

La propuesta de valor es la razón por la cual los clientes van a comprar un producto y/o servicio, además debe contar con algo innovador que marque la diferencia ante el consumidor y los diferentes mercados.

Es por esto que la empresa lo que pretende incursionarse en el mercado colombiano como una nueva línea de zapatos "veganos" que no incluyan ningún material de origen animal, con diseños llamativos dispuestos a la personalización dada por el cliente, permitiéndole si es de su agrado incluir a su mascota en el diseño del par y de esta manera como impacto social darles un apoyo recursivo a aquellos refugios y/o fundaciones que velan por el bienestar de los animales.

1.3 Canales

Los canales de distribución son el medio por el cual se hará llegar el producto y/o servicio al cliente final, es por esta razón que las empresas deben elegir cual es la mejor opción para trasladar el producto y este mismo llegue en el tiempo establecido y en buenas condiciones a su consumidor.

Teniendo en cuenta lo anterior la empresa "Animal Inspiration S.A.S" contara con tres canales de distribución uno es el "canal directo" el cual se encargará de hacerle entrega directa del producto al cliente, ya sea directamente en el punto de venta físico o entrega puerta a puerta. Es por esto que la organización no contara con intermediarios con respecto a la entrega de sus productos. Además, se contará con un "canal de venta" referida el cual será aplicado a los clientes actuales con los que llegue a contar la organización y de esa manera el consumidor de a

conocer a otros las referencias buenas sobre el producto para que se dé la captación de nuevos clientes. Y finalmente el “canal de ofrecimiento” el cual tiene como objetivo dar a conocer la línea de calzado vegano vía internet y así el cliente tenga agilidad en la compra al momento de adquirir el producto.

1.4 Relación con los clientes

La empresa “Animal Inspiration SAS” determino varias categorías de relaciones con los clientes, las cuales permitirán mantener una buena comunicación entre empresa y cliente:

- **Asistencia personal:** esta relación se dará a través del servicio personalizado al cliente, durante la venta del producto y con posterioridad a este.
- **Asistencia personal exclusiva:** Con esta relación, a diferencia de la anterior, lo que busca la empresa es conocer las necesidades y gustos del cliente; se busca una relación más íntima con el cliente, desde el proceso de elección del diseño del producto hasta la fabricación del mismo.
- **Servicios automáticos:** los servicios automáticos son una combinación entre el autoservicio y los procesos automáticos; este tipo de relación busca descifrar los gustos y necesidades de los clientes.
- **Creación colectiva:** la relación a través de una creación colectiva permite que los mismos clientes establezcan una relación con otros clientes, como referidos.

Así mismo para la empresa, la comunicación es un factor importante con lo que respecta a sus clientes, ya que es la base para las buenas relaciones comerciales. Es por esto que La relación que se espera con el cliente es que este siempre busque o prefiera sobre la competencia a nuestra marca, que siempre este satisfecho con el producto, el servicio y con la empresa.

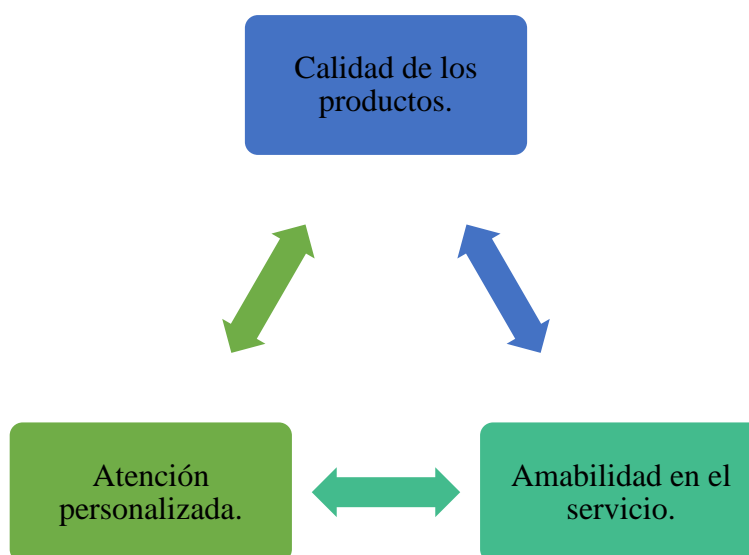
Finalmente, para que la organización mantenga una excelente relación con los clientes le implica que haya una correlación entre sus costos y beneficios, ya que la empresa deberá designar un porcentaje de recursos económicos para poder llevar a cabo el plan de estrategias basado en el servicio y satisfacción del cliente, pero a la vez obtendrá grandes beneficios de parte de los clientes, como bien se sabe un cliente satisfecho es un cliente fidelizado con la marca.

1.5 Flujo de ingresos

Los ingresos con los que contará la organización "Animal Inspiration SAS, se generaran por medio de las ventas y aportes de los socios como fuente de financiamiento en este caso el Fondo Emprender, además, la empresa pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.

Por otro lado, Los clientes de "Animal Inspiration SAS" estarían dispuestos a pagar por la calidad de nuestros productos, la amabilidad en el servicio y la atención personalizada.

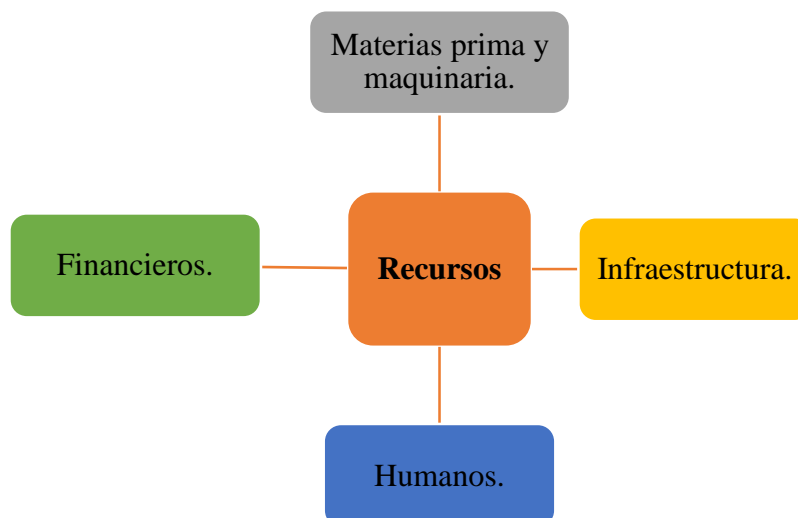
Ilustración 2. ¿Por qué paga el cliente?



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Septiembre, 2019

1.6 Recursos claves

Ilustración 3. Recursos Clave



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Los recursos más importantes con los que puede contar la organización, son los recursos de materias primas, maquinaria requerida para el diseño y fabricación de calzado. Por otro lado, también hay que tener en cuenta la infraestructura, los muebles y enseres que son de uso en la planta de fabricación y en los almacenes de comercialización.

Además de poder contar con recursos materiales y físicos, la empresa deberá contar con recursos humanos, personal calificado y especializado para todas las actividades que se ejecuten, los trabajadores, deberán tener una gran capacidad para la atención y el servicio a los clientes, ya que este es el valor agregado de la compañía. Y también se contará con recursos financieros, principalmente provenientes de los socios y las ventas realizadas en un periodo determinado.

1.7 Actividades clave

Con el fin de que el modelo de negocio funcione efectivamente, se identificarán las actividades clave para que la propuesta de valor se fortalezca con los recursos clave establecidos, y así poder llegar a los segmentos de mercados deseables, de manera que se perciban los ingresos esperados. Cabe anotar que, las actividades clave pueden estar divididas en:

- **Producción:** Elaborar calzado vegano exclusivo hechos en materiales que no sean extraídos de los recursos naturales y/o animales.
- **Financiero:** Contar con el recurso económico para darle funcionalidad a esta nueva idea de negocio y su vez se dé el lanzamiento de este nuevo producto con altos estándares de calidad, ubicación y de esta forma obtener mayor número de clientes.
- **Publicidad y resolución de problemas:** Diseñar un medio donde el mercado y el cliente objetivo puedan tener conocimiento sobre esta nueva línea de calzado exclusivo y así mismo remita las dudas o inconvenientes que presente en su debido momento con el servicio y producto ofrecido por la empresa “Animal Inspiration S.A.S.”

La compañía “Animal Inspiration SAS”, tendría tres canales para ofrecer sus productos a sus clientes. Uno es la venta directa, en la cual, se le presentará un muestrario de estos productos a los clientes, en las instalaciones del negocio. Otro canal es la venta por referido; este se creará a través de los clientes actuales con los que cuente la compañía, los cuales les dan a sus colegas referencias buenas del producto, logrando así captar nuevos clientes. Los ingresos con los que contará la organización "Animal Inspiration SAS, se generaran por medio de las ventas y aportes de los socios. Además, la empresa pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.

1.8 Aliados clave

Uno de los aspectos más importantes, para la creación de esta idea de negocio, es la definición de socios claves los cuales son los estudiantes emprendedores para el desarrollo de la creación de empresa, por otro lado, se requieren proveedores de materias e insumos específicos y finalmente socios clave que aportaran económicamente en este caso se eligió como fuente de financiamiento el Fondo Emprender.

En cuanto al proceso de selección de proveedores, puede ser una tarea que no requiere de tanto esfuerzo, ya que hay diferentes proveedores que ofrecen insumos similares, que compiten en precio y calidad. Por ello, se debe estudiar cuál de todos los que están en el mercado, pueden ofrecer una mejor oferta.

1.9 Estructura de costes

Los costos importantes para la empresa son aquellos que se relacionan directamente con la fabricación de los diferentes productos de la organización, teniendo en cuenta dos factores principales que son: materia prima e insumos y mano de obra.

Además, como recursos clave están contar con un personal capacitado, que lleva acabo su actividad laboral de la mejor manera, en el local (vendedor), la mano de obra del artesano para la producción del calzado, la tecnología adecuada para automatizar sus procesos de producción, el personal encargado del mantenimiento de estas máquinas, contar con el capital necesario y la infraestructura acorde. También existen unos costos altos con relación a las actividades claves las cuales se relacionan con los procesos de producción y la contratación de personal idóneo.

MODULO DE MERCADOS

1.1 Investigación de Mercados

1.1.1 Definición de Objetivos

Objetivo general

Definir el mercado y el perfil del cliente al que va ir dirigida la empresa “Animal Inspiration SAS.”

Objetivos específicos

- Identificar el grado de interés que presenta el mercado objetivo por esta nueva línea de calzado vegano.
- Conocer cuáles son las preferencias del grupo objetivo en cuanto al tipo de zapato, calidad y precio del calzado vegano.
- Determinar que medios de pagos le es más exequible para el mercado objetivo.
- Indagar si el mercado objetivo tiene conocimiento sobre este tipo de calzado.

1.1.2 Canvas

Ilustración 4. Modelo Canvas

Lienzo CANVAS "Animal Inspiration S.A.S"				
Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmentación del cliente
<p>En primer lugar como socios claves se tienen los estudiantes emprendedores para el desarrollo de la creación de empresa, Por otro lado se requieren proveedores de materias e insumos específicos; y finalmente está el Fondo Empezar como aquella fuente de financiamiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de producción. • Contar con recurso financiero. • Publicidad • Resolución de problemas. 	<p>Incurción en el mercado colombiano de una nueva línea de zapatos "veganos", que no incluyan ningún material de origen animal, con diseños llamativos dispuestos a la personalización dada por el cliente, permitiéndole si es de su agrado incluir a su mascota en el diseño del par y de esta manera como impacto social darles un apoyo recursivo a aquellos refugios y/o fundaciones que velan por el bienestar de los animales.</p>	<p>La empresa "Animal Inspiration SAS" determine varias categorías de relaciones con los clientes, las cuales permitirán mantener una buena comunicación entre empresa y cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia personal. • Asistencia personal exclusiva. • Servicios automáticos. • Creación colectiva. 	<p>Persoras que cuentan con los recursos económicos y presentan gustos por la calzado vegano.</p>
	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Máquinas para la fabricación de zapatos. • Diseñador de zapatos. • Diseñador de página web. • Computador de alta tecnología. • Personal idóneo para el manejo de máquinas de fabricación de zapatos. • Medios de distribución óptimos • Punto de ventas. • Persona capacitada para estar a cargo de la página web. • Aportes económicos de los socios. 		<p>Canales</p> <p>La empresa contará con diferentes canales para hacer entrega y se tenga conocimiento del producto estos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Canal directo. • Canal venta referida. • Canal de ofrecimiento. 	
<p>Estructura de costos</p> <p>Para la empresa "Animal Inspiration S.A.S", existen unos costos altos con relación a las máquinas de fabricación, las actividades relacionadas con los procesos de producción y la contratación de personal idóneo.</p>			<p>Estructura de Ingresos</p> <p>Los ingresos con los que contará la organización "Animal Inspiration SAS", se generaran por medio de las ventas y aportes de los socios como fuente de financiamiento en este caso el Fondo Empezar, además, la empresa pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.</p>	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Septiembre, 2019

Justificación

Crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización de calzado vegano, se debe a que actualmente en el mercado son muy pocas las compañías de calzado que buscan contribuir al cuidado y respeto por el medio ambiente. Es por esto que esta nueva línea de calzado pretende innovar a través de sus diseños exclusivos y que estarán elaborados a base de materiales que no sean extraídos de la piel de animales o los recursos que provienen de la naturaleza. Así mismo con la creación de esta nueva organización “Animal Inspiration S.A.S” se quiere lograr que sea un ente innovador que contribuya al compromiso con la biodiversidad y el impacto que esta misma puede tener para las generaciones actuales y futuras.

Por otro lado, este nuevo proyecto pretende generar impactos a nivel social, cultural y económico, por medio del diseño de estrategias que corroboren a esta nueva idea de negocio a crecer y desarrollarse dentro del mercado, además de llegar a ser una organización con compromiso de labor social, a través del apoyo que se le quiere dar a aquellas fundaciones y refugios que velan por el cuidado de los animales ya sea por medio de donaciones de alimentación y/o medicamentos veterinarios.

Finalmente, como emprendedores es importante el desarrollo de esta nueva idea de negocio, ya que es aquí donde se da la oportunidad de aplicar y colocar en práctica todos aquellos conocimientos adquiridos durante nuestra formación como futuros administradores de empresas y ver desde una perspectiva innovadora que hoy en día es un factor bastante importante debido a que es así como muchas de las empresas nuevas

han logrado marcar la diferencia en el mundo empresarial y tomar un posicionamiento satisfactorio en el mercado.

Fuente: ¿Qué son y por qué comprar zapatos veganos?, EcoInventos, 7 septiembre 2019. Recuperado de: <https://ecoinventos.com/comprar-zapatos-veganos/>

Antecedentes del proyecto

La sociedad en la búsqueda del progreso y crecimiento económico, político y social ha dejado a un lado la preservación del medio ambiente y no ha tenido en cuenta el manejo adecuado de los desechos industriales, los cuales han contaminado a lo largo de los años los ríos y mares del planeta por medio de los vertimientos de aguas, la emisiones atmosféricas, los residuos insolubles, los residuos sólidos y la contaminación ambiental por el excesivo uso de químicos los cuales degradan los recursos y generan impactos irreversibles. Por ello, se ha empezado a generar iniciativas ambientales en donde el gobierno colombiano y demás países de Norte América y América Latina han tenido participación y se han logrado cambios positivos a partir de la declaración de Rio de Janeiro de 1992, en donde se empezó a desarrollar un sistema de gestión ambiental en Colombia con la (Ley 99, 1993) que dio paso a la creación del SINA (Sistema Nacional Ambiental).

Es por ello que Animal Inspiration se basa en los acuerdos y decretos establecidos en la Ley 99, 1993 y de esta forma mantener, implementar y mejorar los procesos de fabricación de calzado previniendo y minimizando los efectos negativos del uso del cuero en el entorno, conservando el patrimonio natural a través de la utilización de materiales reciclables y biodegradables, optimizando la competitividad y productividad del sector del calzado, dando cumplimiento a las políticas y normas ambientales vigentes en busca de un mejoramiento continuo y el desarrollo.

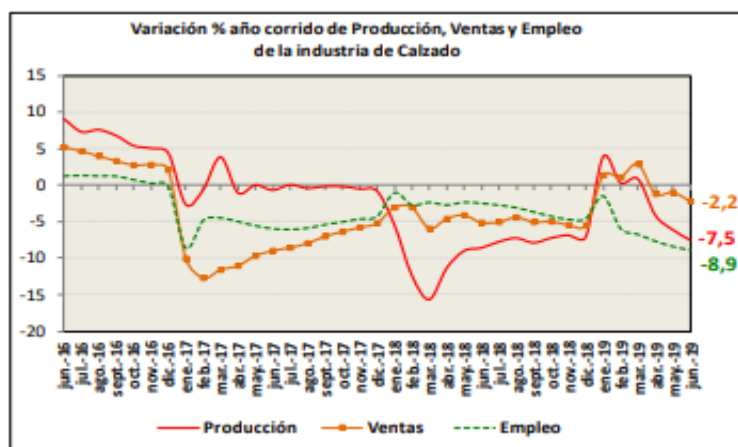
1.1.3 Análisis del Sector

El sector del calzado se ha caracterizado en los últimos años, porque ha sufrido varias transformaciones. Por una parte, constituye una industria muy diversificada que abarca una gran variedad de materiales (tela, plástico, caucho y cuero) y productos, desde los tipos generales de calzado para hombre, mujer y niños hasta productos más especializados. Esta diversidad de productos finales son el reflejo de la multitud de procesos industriales, empresas y estructuras de mercado existentes.

Por otra parte, este sector ha venido sufriendo en los últimos años un cambio en las principales áreas productoras de calzado a nivel mundial. Mientras que la participación de los países europeos ha ido disminuyendo en la producción mundial de calzado, los países asiáticos han visto incrementada su participación dentro del sector, como consecuencia de la puesta en marcha de un proceso de desarrollo basado en producciones intensivas en mano de obra. Esto se ha dado en muchas industrias entre las que también se encuentra la del calzado. Este hecho ha posibilitado que cada vez el precio del calzado disminuya y que el perfil del cliente potencial varíe de forma más agresiva en función de la demanda.

Según la Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial (EMMET) del DANE, la producción y ventas reales del sector de calzado en enero a junio de 2019, registraron variaciones de -7.5% y -2.2% respectivamente. En cuanto al empleo, registró una caída de 8.9%. Este descenso de las variables fundamentales, se debe principalmente al incremento de los inventarios en el segundo trimestre, a la disminución de los pedidos, a las menores proyecciones de ventas esperadas y al descenso de lanzamientos de productos. (**¿Cómo va el sector?, ACICAM, 2019**)

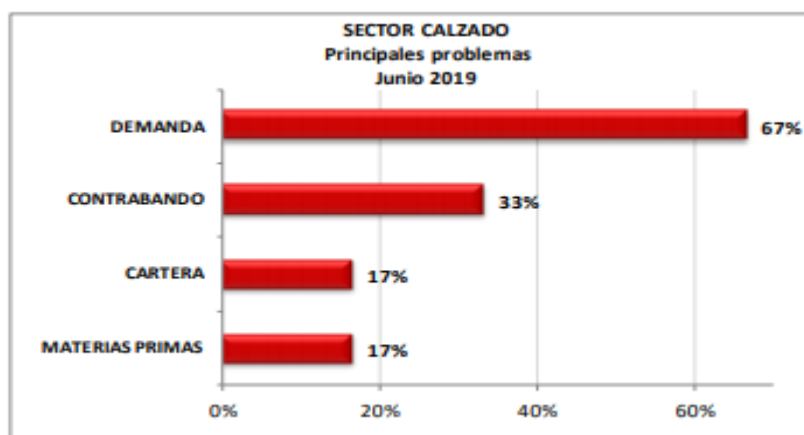
Ilustración 5. Calzado Colombia



Fuente: DANE. Elaboración Acicam. Recuperado de:
[file:///C:/Users/HP/Desktop/Downloads/comovaelsector JUNIO-2019.pdf](file:///C:/Users/HP/Desktop/Downloads/comovaelsector_JUNIO-2019.pdf)

El 88.3% de los empresarios manifiesta tener un nivel de inventario alto, el 11.4% bajo y el 0.3% normal. El 49.7% de los encuestados reporta que su volumen de pedidos para los próximos meses es normal, el 38.9% regular, el 11.1% alto y el 0.3% que es alto. (**¿Cómo va el sector?, ACICAM, 2019**)

Ilustración 6. Problemas sector de calzado



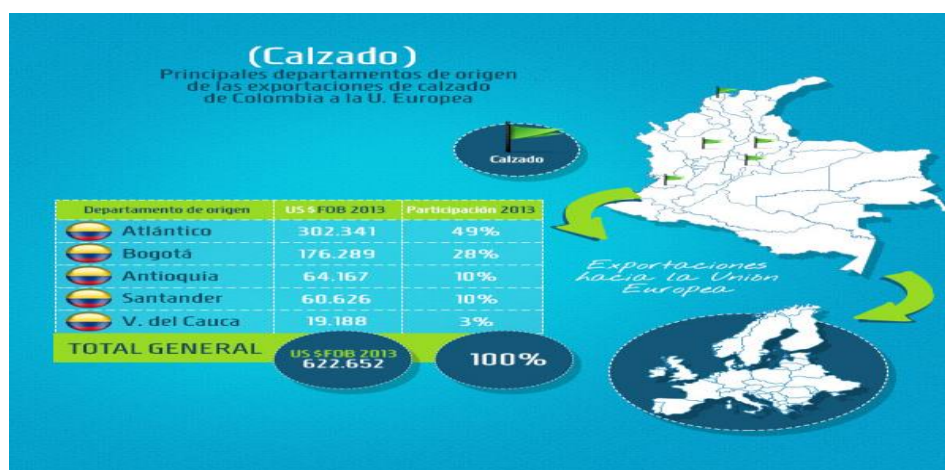
Fuente: EOIC. Elaboración ACICAM. Recuperado de:
[file:///C:/Users/HP/Desktop/Downloads/comovaelsector JUNIO-2019.pdf](file:///C:/Users/HP/Desktop/Downloads/comovaelsector_JUNIO-2019.pdf)

Así mismo, se evidencia que el movimiento vegano, que excluye todo tipo de producto de origen animal, se está expandiendo en el mercado del calzado, Con una población de 407 mil veganos certificados en organizaciones en el mundo, una cifra que sigue en aumento, según el último estudio de Vegan Organization World News y la FAO estos consumidores poco a poco se suman a una mayoría que puede elegir. El perfil del consumidor es, en gran parte, el de alguien que comparte la filosofía y valores y que basa sus elecciones en productos éticos y de origen no animal, sin que eso les prive de la calidad y la comodidad de los productos. **(Mercado de cueros veganos toma impulso, El Espectador, agosto 2019)**

1.1.4 Análisis de Mercado

Colombia cuenta con una industria de calzado tecnificada, con buena capacidad de producción, generación de empleo y con mano de obra especializada, a continuación, se podrá visualizar el perfil de oferta exportable.

Ilustración 7. Mercado del Calzado Nacional



Fuente: El DANE. Recuperado de: <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/calzado>

En 2013, la importación de calzado por parte de la Unión Europea alcanzó la cifra de US\$49.440 millones, lo que representa un incremento de 8% en comparación con el valor registrado el año anterior.

China fue el principal proveedor de calzado a la Unión Europea exportando en 2013 un total de US\$12.991 millones; por su parte, Colombia ocupó el puesto 79 como proveedor al bloque económico.

Los productos con mayor dinámica importadora en 2013 fueron el calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado, los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico y calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado.

Ilustración 8. Mercado del calzado internacional



Fuente: El DANE. Recuperado de: <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/calzado>

Ubicación geográfica

La empresa “Animal Inspiration SAS” estará ubicada en la ciudad de Bogotá D.C, específicamente en la localidad de Usaqué, la cual es la localidad número 1 de la ciudad, está ubicada en el norte de Bogotá y se localiza entre las localidades de Suba, Engativá, Fontibón, Chapinero y en su zona este se encuentra un sector de los cerros Orientales de la ciudad, que colindan con el municipio cundinamarqués de la Calera.

El total de la localidad es de 476.186 habitantes en donde el 9.2% es área urbana, según la extensión del DANE, Usaqué ha tenido una tasa de crecimiento promedio entre 2005 y 2020 2,5% anual. Densidad promedio de 438 Habitantes por hectárea.

En la localidad de Usaqué se establecen doce UPZ: Paseo de los libertadores, Verbenal, La Uribe, San Cristóbal Norte, Toberín, Cedritos, Country Club y Santa Bárbara.

Ilustración 9. Localidad de Usaqué



Fuente: Google Maps (2019). Ilustración Ubicación geográfica localidad Usaqué.

Definición del mercado objetivo.

Se tomó la localidad de Usaquén debido a que es una zona que está rodeada de zonas verdes y las personas de este sector tiene bastante relación con los recursos naturales y generalmente las personas que habitan por esa zona circulan con sus mascotas como caninos y felinos, lo cual indica que existe un gran vínculo con los animales, además Usaquén es una localidad que cuenta con buen estatus socioeconómico lo cual es favorable para esta nueva idea de negocio porque es así como puede darse la capacidad de adquirir clientes fieles para la empresa.

El mercado al que la empresa quiere llegar directamente se le denomina objetivo, y está conformado por 138.150 personas los cuales habitan en la localidad de Usaquén, según las proyecciones de población 2016- 2020, teniendo como grupo objetivo las personas entre las edades de 15-34 años de ambos sexos; proyecciones realizadas por la Secretaria Distrital de Planeación de la ciudad.

Ilustración 10. Mercado objetivo

Localidad	Edad	2016		2017		2018		2019		2020		Mercado Objetivo
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Usaquén	0-4	14.080	13.338	13.906	13.154	13.721	12.973	13.529	12.798	13.335	12.631	138.150
Usaquén	5-9	14.735	13.986	14.583	13.810	14.418	13.625	14.236	13.435	14.047	13.244	
Usaquén	10-14	14.961	15.021	14.934	14.795	14.941	14.584	14.965	14.371	14.983	14.143	
Usaquén	15-19	16.265	16.847	15.997	16.536	15.709	16.215	15.415	15.902	15.136	15.609	
Usaquén	20-24	17.483	18.241	17.322	18.084	17.138	17.900	16.949	17.700	16.742	17.479	
Usaquén	25-29	17.959	18.811	17.790	18.552	17.629	18.395	17.447	18.240	17.259	18.056	
Usaquén	30-34	18.122	21.057	17.950	20.409	17.737	19.650	17.536	18.961	17.368	18.443	
Usaquén	35-39	17.424	20.546	17.528	20.768	17.574	20.910	17.570	20.898	17.520	20.692	
Usaquén	40-44	15.567	18.364	15.892	18.716	16.255	19.130	16.576	19.520	16.806	19.832	
Usaquén	45-49	14.696	17.794	14.738	17.746	14.813	17.747	14.942	17.828	15.127	17.988	
Usaquén	50-54	14.644	18.292	14.630	18.200	14.565	18.044	14.493	17.877	14.452	17.741	
Usaquén	55-59	13.072	16.959	13.373	17.269	13.626	17.515	13.823	17.680	13.958	17.770	
Usaquén	60-64	10.470	14.005	10.821	14.477	11.173	14.944	11.519	15.388	11.850	15.804	
Usaquén	65-69	8.042	11.055	8.308	11.455	8.577	11.848	8.862	12.264	9.169	12.709	
Usaquén	70-74	5.498	7.840	5.804	8.301	6.117	8.783	6.416	9.249	6.685	9.670	
Usaquén	75-79	3.388	5.547	3.521	5.699	3.693	5.868	3.900	6.088	4.136	6.389	
Usaquén	80+	3.053	5.746	3.163	5.955	3.279	6.179	3.398	6.409	3.517	6.641	

Fuente: Secretaria Distrital Planeación Bogotá D.C- Dirección de Estudios Macro.

Justificación del mercado objetivo.

Es importante que la organización Animal Inspiration tenga claro y definido cuál será su mercado objetivo debido a que es así como la empresa generara un acercamiento e identificación de necesidades y posteriormente establecer un plan estratégico de impacto. Es por esto que según el estudio realizado previamente, el mercado objetivo de la empresa “Animal Inspiration está conformado por un total de 138.150 personas habitantes de la localidad de Usaquén que están en la edad de 15 a 34 años, ya que hoy en día las personas que se encuentran en este rango de edades tienen una perspectiva distinta en la sociedad y cuidado del medio ambiente, debido a que tienen un pensamiento relacionado con el cambio y mejora todo esto se ha dado al uso contante que le dan diariamente a sus redes sociales, es de esta manera como se podrá promover al consumo inteligente y comprometido con el cuidado de los recursos naturales y que motiven a otros al apoyo que requiere la iniciativa de productos veganos en el país.

Definición del mercado potencial

El mercado potencial se define como todas aquellas personas que pueden llegar a desear y adquirir el calzado con sentido animal que la empresa “Animal Inspiration SAS” ofrece en el momento.

Ilustración 11. Mercado potencial

Tabla 1 Índices calculados con población proyectada para la localidad de Usaquén 2016-2020							
Año	Nacimientos proyectados	Población total proyectada	Tasa general de fecundidad*	Razón de dependencia, niños**	Razón de dependencia, adultos mayores***	Índice de envejecimiento****	Porcentaje de población en edad de trabajar*****
2016	5.420	472.908	40,2	25,6	14,9	58,3	85,6
2017	5.340	474.186	39,9	25,3	15,5	61,3	85,8
2018	5.261	475.275	39,6	25,0	16,1	64,5	86,0
2019	5.180	476.184	39,2	24,8	16,8	67,9	86,2
2020	5.100	476.931	38,9	24,5	17,6	71,5	86,4

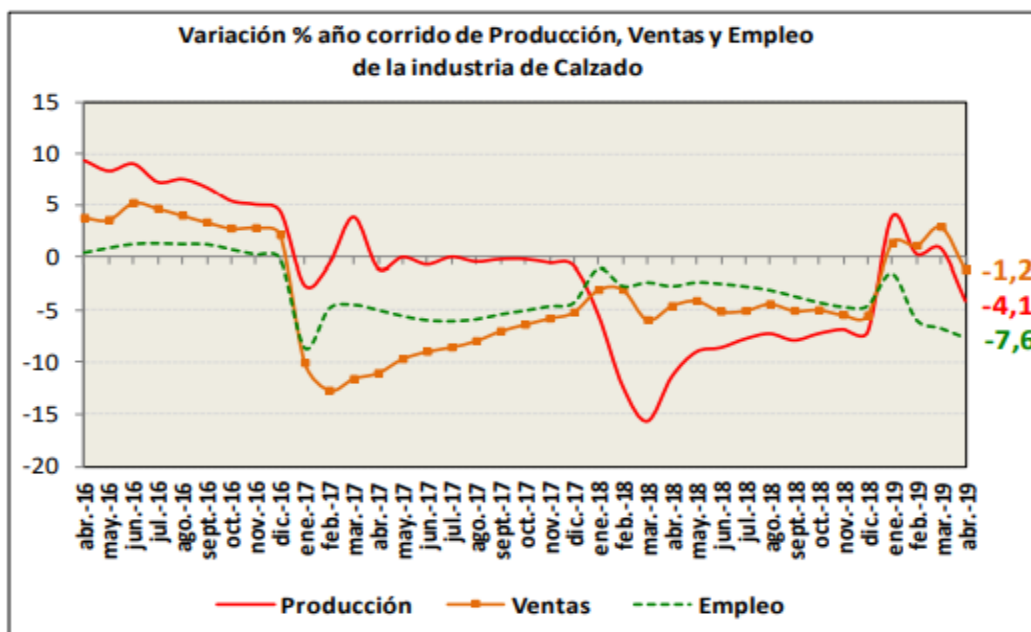
Fuente: Secretaria Distrital Planeación Bogotá D.C- Dirección de Estudios Macro.

Teniendo en cuenta la tabla anterior, se tiene que el calzado vegano podrá ser obtenido por todos aquellos habitantes de la localidad de Usaquén de Bogotá, los cuales se asocian a un total de 476.184 según las estadísticas obtenidas de las proyecciones realizadas por la Secretaria Distrital de Planeación, teniendo en cuenta edades de 1-80 años entre mujeres y hombres. Dentro de la población que es definida como mercado potencial se encuentran las personas que cuentan con los recursos para comprar el producto o presentan gusto por el calzado vegano.

Consumo per cápita del producto

Según la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas dio a conocer en el siguiente grafico la variación % (porcentual) que ha habido hasta el mes de abril del 2019 sobre la producción, venta y empleo que presenta el sector del calzado.

Ilustración 12. Consumo Per Cápita de Calzado



Fuente: DANE. Elaboración ACICAM.

Magnitud de la necesidad

El calzado vegano se considera importante dentro del mercado debido a que este nuevo producto lo que busca es permitirles a las personas tener unos zapatos exclusivos, que sea el cliente quien lo diseñe a su gusto, a través de la elección de estilos, colores, materiales, estampados y plantillas, así mismo generar un impacto socioeconómico y cultural abarcando el cuidado que se le debe dar a los recursos naturales, a los seres vivos y el medio ambiente.

Además, esta nueva empresa Animal Inspiration tiene como papel primordial el no hacer uso de materiales extraídos de la piel de los animales, para así recalcar la importancia de estos seres en la vida del ser humano junto al cuidado que se le debe dar a los recursos naturales. Por otro lado, para el desarrollo de esta idea innovadora la organización tomo como mercado potencial aquellas personas en el rango de edades “De 1 a 80 años” así mismo este producto va dirigido a un mercado objetivo el cual abarca a las personas que se encuentran en las edades “De 15 a los 34 años” ubicados en la localidad de Usaquén.

Perfil del Consumidor

A continuación, se presenta el análisis del perfil de cliente que busca la empresa “Animal Inspiration SAS” estableciendo variables condicionadas por segmentación geográfica, demográfica y cultural.

Segmentación demográfica

Por medio de la siguiente tabla se busca dividir el mercado en grupos más pequeños, tomando en cuenta variables como la edad, ingresos, grado de estudios, nacionalidad, raza, religión, ocupación, etc.

Tabla 1. Segmentación demográfica

Segmentación Demográfica	
Edad	15 -34 años
Sexo	Hombres y mujeres
Religión	Indiferente
Raza	Indiferente

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Dentro del estudio o segmentación demográfica realizada a la empresa “Animal Inspiration SAS” se estableció como única característica especial un rango de edad ubicado entre los 15 y 34 años población con capacidad de compra y gusto por el calzado vegano, indiferentemente de factores tales como sexo, religión, raza, ocupación, etc.

Segmentación geográfica

A continuación, se relaciona el sector geográfico al que se encuentra dirigido la unidad productiva para el desarrollo de sus funciones y posterior venta de sus determinados productos.

Tabla 2. Segmentación geográfica

Segmentación Geográfica	
Ciudad –Región	Cundinamarca-Bogotá D.C.
Localidad	Usaquén
Tipo de población	Urbana

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

En relación al cuadro anterior, puede concluirse que el mercado objetivo de la organización, así como su centro de operaciones y ventas se encuentra ubicado dentro del departamento de Cundinamarca, en la ciudad de Bogotá D.C, más específicamente en la localidad de Usaquén.

Segmentación Socio- Cultural

Así mismo, se desarrolla la respectiva identificación en cuanto a los aspectos socio-culturales que caracterizan al cliente objetivo, siendo estos de gran ayuda para especificar preferencias y frecuencias de uso.

Tabla 3. Segmento Socio-Cultural

Segmentación Socio-Cultural	
Frecuencia de uso	Semestral o anual
Condiciones de compra	Efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.
Forma de compra	Racional
Lealtad de marca	Indiferente
Cultura	Personas Veganas

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Por medio del estudio previamente expuesto, fue posible establecer una frecuencia de uso de nivel semestral o anual, dispuesta a un aumento en fechas especiales (Día de la madre, Cumpleaños, Navidad, etc.), con una constante en cuanto a condición y forma de compra.

Productos sustitutos y complementarios

Dentro de los bienes sustitutos, pueden identificarse aquellos tipos de calzado, que si bien cumplen la misma función que los productos elaborados por la empresa, su material, diseño y mercado objetivo son diferentes; Un claro ejemplo de esto son los tacones y zapatos formales, que por lo general están compuestos de materiales como cuero, charol, gamuza, entre otros (en su mayoría de origen animal) y que a pesar de cumplir la misma funcionalidad de los zapatos veganos, su precio y demanda difiere en relación al mercado al que se dirigen.

Para la empresa “Animal Inspiration SAS” bajo su estándar “semi-deportivo, juvenil y casual”, son productos sustitutos todo tipo de zapatos formales y/o de origen animal, tales como: los tacones, los zapatos formales masculinos, baletas o zapatos sencillos en cuero, tenis, guayos, etc.

De igual forma, se entiende por productos complementarios “aquellos que se necesitan mutuamente para conformar un conjunto”, dentro del mercado del calzado existen diversos productos que ejercen la labor complementaria, entre ellos pueden encontrarse: medias, plantillas, cordones, accesorios y demás productos de la vestimenta diaria.

1.1.5 Análisis de la Competencia

Dentro del mercado en general relacionado con cuero, calzado y marroquinería dentro del país, se destacan como pioneros de la industria: “Julia de Rodríguez” con su padre Juan de Dios Restrepo, en los años 20’s; “Spring Step” fundado en 1953 y que maneja las franquicias de Kenneth cole y Adidas; la fábrica de calzado la Corona; Mario Hernández, un desplazado de la violencia que incursionó en el cuero en 1978; “Vélez” que nació en 1986; “Calzado Bucaramanga” que se inició en 1988 en San Jerónimo de Montería, capital de Córdoba y “Aquiles”, en 1990. “Hush Puppies” llegó a Colombia en 1996.” **(Cuero, calzado y marroquinería sector talla mundial, Camara de Comercio, 2016)**, Dichas empresas se posicionan como líderes dentro del mercado nacional y se identifican como los competidores indirectos más fuertes para la empresa "Animal Inspiration SAS”

Por otro lado, iincursionando en el mercado del “calzado vegano” en Colombia, se encuentran marcas como: “Vegetariano” con tienda en Bogotá y sitio virtual en www.vegetariano.co y “Tom’s Shoes” con tienda en Bogotá, ambas conservando la política de ofrecer zapatos ecológicos, amigables con el medio ambiente y solidarios con los animales. Con el fin de lograr un acercamiento más acertado de la competencia real de la organización se tomarán como base estas dos organizaciones (Vegetariano y Tom’s Shoes) para el estudio o análisis competitivo quienes representan más claramente el papel de competidores directos para la empresa.

- **Ubicación de la competencia**

Como primer factor, es importante identificar la ubicación de las empresas competidoras, para así mismo evaluar el mercado a que estas se dirigen y crear estrategias de incursión en el mismo.

Tabla 4. Ubicación de la competencia

Vegetariano	Tom's Shoes
La tienda principal de esta empresa se encuentra ubicada en la Diagonal 54 # 15-27, en la ciudad de Bogotá, Colombia.	La tienda principal de esta empresa en Colombia se encuentra ubicada en la Calle 71 12-67, en la ciudad de Bogotá.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Septiembre, 2019.

- **Mercado de los competidores**

Es importante identificar en qué mercado, segmento o sector del mercado se encuentran los competidores vendiendo sus productos, para así determinar la participación que les corresponde y las amenazas que estos representan para la unidad productiva.

Tabla 5. Mercado de los competidores

Vegetariano	Tom's Shoes
El mercado actual en el que se desarrolla esta entidad es en el sector secundario de la economía por medio de la transformación de una o varias materias primas para la consecución de un producto terminado y así mismo del sector terciario por medio de la comercialización, vegetariano se centra en un mercado potencial ubicado en la ciudad de Bogotá y más específicamente (mercado objetivo) el sector de chapinero.	Al igual que vegetariano, Tom's se encuentra clasificado dentro del sector secundario y terciario de la economía por sus labores de producción y comercialización. Dentro del sector del calzado, la empresa "Tom's Shoes" hace presencia en Estados Unidos en California, New York, Oregón y Texas; Por otro lado, dentro de Colombia su presencia no es muy fuerte, sin embargo, su mercado se centra en la ciudad de Bogotá (Chapinero) y en Medellín.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Participación en el mercado de la competencia**

Así mismo, es imprescindible establecer qué porcentaje del mercado identificado como potencial abarcan las empresas competidoras, con el fin de desarrollar una evaluación completa de las mismas, que arrojen resultados de interés para la investigación en un futuro próximo.

Tabla 6. Participación en el mercado de la competencia

Vegetariano	Tom's Shoes
Dentro del mercado de calzado vegano, la empresa ha adquirido reconocimiento en el país y ha sido patrocinada en distintas cadenas televisivas en las que se hace alusión al impacto social generado por la misma, por lo que su participación en el mercado ha ido ascendiendo considerablemente en los últimos años.	Debido al tamaño de la empresa, sus innovadores diseños y campaña social, Tom's ha adquirido cierto reconocimiento en la industria del calzado del país; Por lo que su nivel de participación en el mercado ha incrementado en los últimos tiempos, volviéndose cada vez más famosos y populares los diseños creados por la empresa.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Experiencia en el mercado de la competencia**

Es importante evaluar la trayectoria de los competidores en el mercado, ya que con base a esto le es posible a la organización determinar las ventajas o fuerzas de los mismos y responder de manera activa a las amenazas presentadas.

Tabla 7. Experiencia en el mercado

Vegetariano	Tom's Shoes
Vegetariano es una empresa joven que lleva incursionando en el mercado desde el año 2004, es decir posee 11 años de experiencia en el mercado.	Por su parte con 9 años de experiencia en el mercado, Tom's Shoes, nació en el 2006, fruto de la visión del emprendedor estadounidense Blake Mycoskie.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Recursos de la competencia**

Dentro del análisis desarrollado, es necesario establecer los recursos utilizados por la competencia, a nivel económico, tecnológico y de personal con el fin de obtener un acercamiento mejor a la misma.

Tabla 8. Recursos de la competencia

Vegetariano	Tom´s Shoes
La empresa vegetariano cuenta con un buen recurso humano, el cual está conformado por madres cabeza de familia víctimas del conflicto armado e indígenas expertos en el arte del tejido; por otro lado, sus recursos tecnológicos y financieros no son muy explícitos pero es bien sabido la necesidad de recursos económicos estables.	Tom´s es una empresa con una gran capacidad de sostenibilidad, sus recursos económicos son bastante grandes, su recurso humano está conformado por jóvenes entre los 18 a 24 años de edad. Tom´s cuenta con buenos recursos tecnológicos que facilitan el desarrollo de sus funciones y posibilitan el crecimiento de la organización.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Capacidad de la competencia**

A continuación, se relaciona la capacidad de respuesta frente a la competencia de las empresas “Tom´s Shoes y Vegetariano” en diversos aspectos, lo cual puede representar una ventaja o desventaja para las mismas dentro del mercado.

Tabla 9. Capacidad de la competencia

Vegetariano	Tom´s Shoes
A pesar de ser una empresa con una trayectoria no tan larga en el mercado, vegetariano cuenta con una buena capacidad de sostenibilidad, la cual es dada de acuerdo a las estrategias aplicadas y el impacto generado en el mercado; Su capacidad tecnológica, aunque no es muy avanzada, la hace capaz de ejecutar de manera adecuada sus labores y desenvolverse con facilidad en el mercado. Su capacidad de distribución no es muy buena debido a su falta de sucursales.	La empresa Tom´s tiene gran capacidad de distribución y sostenibilidad, además del impacto social que genera y la tecnología que utiliza, lo cual la posiciona de manera estratégica de tal forma que resulte mucho más fácil el crecimiento constante y sostenido por medio de la fidelización de clientes.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Principales estrategias**

En la siguiente tabla se exponen las principales estrategias de venta utilizadas por los competidores directos de la empresa “Animal Inspiration SAS”.

Tabla 10. Estrategias de la competencia

Vegetariano	Tom´s Shoes
Una de las principales estrategias aplicadas por vegetariano es la posibilidad de personalizar sus zapatos; asimismo, Vegetariano es una compañía enfocada a generar impacto social, por lo que ha recibido reconocimiento en diferentes medios de comunicación lo que representa un punto a favor hacia el reconocimiento.	La principal estrategia implementada por esta compañía y slogan de la misma es “One for One”, la cual consiste en que cada vez que alguien compra un par de zapatos Toms, un niño de escasos recursos recibe un par de zapatos nuevos.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

- **Medios publicitarios de la competencia**

Se darán a conocer los diferentes medios publicitarios que hasta el momento son utilizados por dos empresas “Tom´s Shoes” y “Vegetariano” que también se dedican a la venta de calzado y de esta manera también corroboran al cuidado del medio ambiente y solidaridad con los animales, debido a esto son competencia para la organización “Animal Inspiration SAS”.

Tabla 11. Medios publicitarios de la competencia

Medios publicitarios que utiliza la competencia	
Nombre de la Empresa	Medios Publicitarios
Tom´s Shoes	<ul style="list-style-type: none"> • Voz a Voz: Los consumidores que han adquirido calzado de esta empresa se sienten orgullosos de vestir alpargatas por lo tanto lo que hacen es divulgar su opinión con sus amigos. • Redes Sociales: Esta organización hace uso de este medio para así promocionarse ante el público y así mismo dar a conocer que tipo de calzado vende. • Página web: Este medio se ajusta a las necesidades de cada país al que se dirige su mercado, haciendo ajustes de idioma, servicios, entre otros.
Vegetariano	<ul style="list-style-type: none"> • Redes Sociales: Los clientes pueden acceder a distintos sitios tales como Twitter, Facebook y YouTube es allí donde puede el público visualizar sus diseños de calzado. • Página Web: A través de este medio publicitario esta entidad da a conocer su portafolio de productos y así mismo da a conocer el cliente un poco acerca de su actividad económica.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2 Estrategias de Mercado

Las estrategias de mercadotecnia consisten en aquellas acciones que una organización lleva a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos que están relacionados con el marketing, bien sea para generarle conocimiento al nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación dentro del mercado.

1.2.1 Concepto del Producto o Servicio

Las estrategias de producto se refieren a las acciones que se deben realizar al momento de diseñar o producir un bien y/o servicio teniendo en cuenta las necesidades y preferencias del consumidor.

Estrategia 1 “Materiales Ecológicos”

En el siguiente cuadro se evidenciará la estrategia de “Materiales ecológicos”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 12. Estrategia producto

Estrategias de producto de la empresa” Animal Inspiration SAS ”	
Nombre de la Estrategia	Materiales ecológicos.
Objetivo de la Estrategia	Generar impacto social y ambiental dentro del mercado.
Desarrollo de la Estrategia	Los productos de la empresa “Animal Inspiration” revolucionarán en el mercado, al no estar elaborados con materiales de origen animal, sino por el contrario, haciendo uso de recursos y materiales totalmente reciclables que no generan daño al medio ambiente y que promueven el respeto y amor por la naturaleza.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de Acción.

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la primera estrategia de producto, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 13. Plan de acción estrategia de producto

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Producto	Generar impacto social y ambiental dentro del mercado.	Los productos de la empresa “Animal Inspiration” revolucionaran en el mercado, al no estar elaborados con materiales de origen animal, sino por el contrario, haciendo uso de recursos y materiales totalmente reciclables que no generen daño al medio ambiente y que promueven el respeto y cuidado por la naturaleza.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercados y evaluación de la alternativa vegana en el país. • Identificación de los recursos y materiales a utilizar. • Promoción de los nuevos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de los materiales a comprar. • Recolección de los materiales reciclables. • Compra de otros materiales necesarios.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Estrategia 2 “Diseños del Zapato”

Dentro de la siguiente tabla se dará a conocer la estrategia de “Diseños del zapato”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 14. Estrategia de producto

Estrategias de producto de la empresa” Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Diseños del zapato.
Objetivo de la Estrategia	Ofrecer la posibilidad de personalización del calzado por medio de la plataforma web.
Desarrollo de la Estrategia	Por medio de la plataforma web y medio físico, es posible para el cliente personalizar su propio calzado, escogiendo entre variedad de estilos, diseños, plantillas y colores.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de Acción.

Por otro lado, se identificará el respectivo plan de acción de la segunda estrategia de producto, el cual relaciona su objetivo y las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 15. Plan de acción estrategia de producto


	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Producto	Ofrecer la posibilidad de personalización del calzado por medio de una plataforma web.	Por medio de la plataforma web, el cliente podrá personalizar su propio calzado, escogiendo entre variedad de estilos, diseños, plantillas y colores.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación y diseño de la página web. • Constante actualización de datos. • Toma y confirmación de pedidos. • Redistribución de pedidos al área operacional. • Respuesta inmediata a clientes por medio virtual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compra del dominio web. • Manejo eficiente y responsable de la plataforma virtual.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Caracterización del producto

En el siguiente cuadro se reflejarán los aspectos generales que tendrá este nuevo producto que será lanzado al mercado, dentro de estas características está el nivel de estacionalidad, aplicación o forma de uso, diseño, calidad, embalaje, color, talla, color, imagen publicitaria y frase publicitaria.

Tabla 16. Caracterización del producto

Características Generales del Producto	
Qué se va a vender	Calzado vegano
Nivel de estacionalidad	Fechas especiales
Aplicación o forma de uso	Accesorio de vestimenta del diario vivir.
Diseño	Este va acorde a los gustos y preferencias que el cliente solicita o requiere.
Calidad	Uso de materiales con estándares de durabilidad, resistencia y comodidad que no ocasionen daño alguno al medio ambiente.
Embalaje	Cajas diseñadas en materiales reciclables y orgánicos.
Talla	Tallas niños, jóvenes y adultos.
Color	Primarios, secundarios y pasteles.
Imagen publicitaria (Logo)	
Frase publicitaria (Eslogan)	“Dar una mano a la naturaleza vale mucho y cuesta poco.”

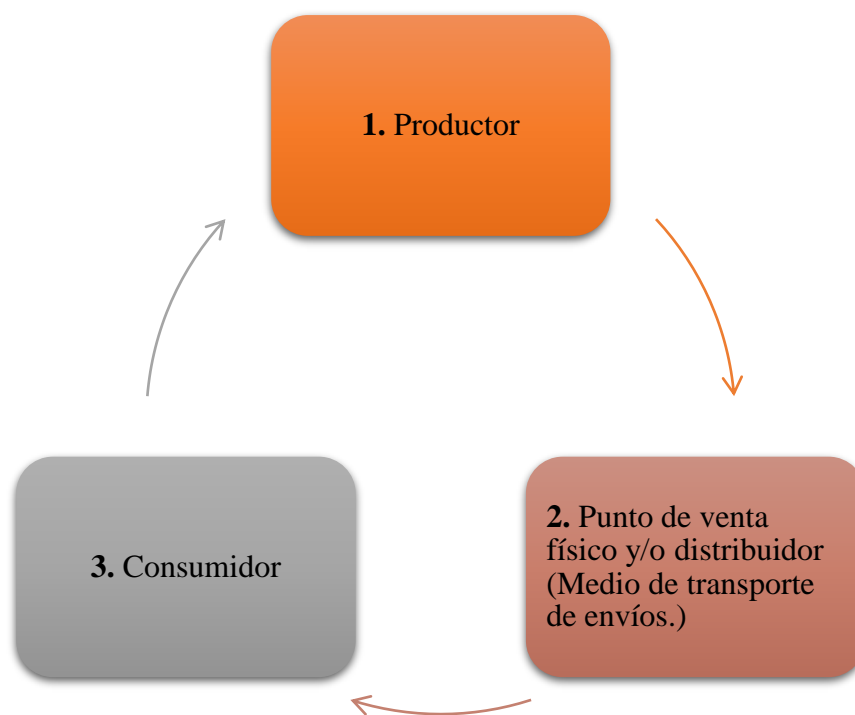
Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.2 Estrategias de Distribución

Son aquellas estrategias que permiten a las empresas analizar la satisfacción de las necesidades que requieren los clientes, convirtiéndose, así como una ventaja competitiva frente a la competencia, es decir, diferenciarse al momento de llevar a cabo la cadena logística de productos.

Es por esto que la empresa “Animal Inspiration S.A.S” contara con tres canales de distribución uno es el “canal directo” el cual se encargará de hacerle entrega directa del producto al cliente, ya sea directamente en el punto de venta físico o entrega puerta a puerta.

Ilustración 13. Canal directo



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Además, se contará con un “canal de venta” referida el cual será aplicado a los clientes actuales con los que llegue a contar la organización y de esa manera el consumidor de a conocer a otros las referencias buenas sobre el producto para que se dé la captación de nuevos clientes.

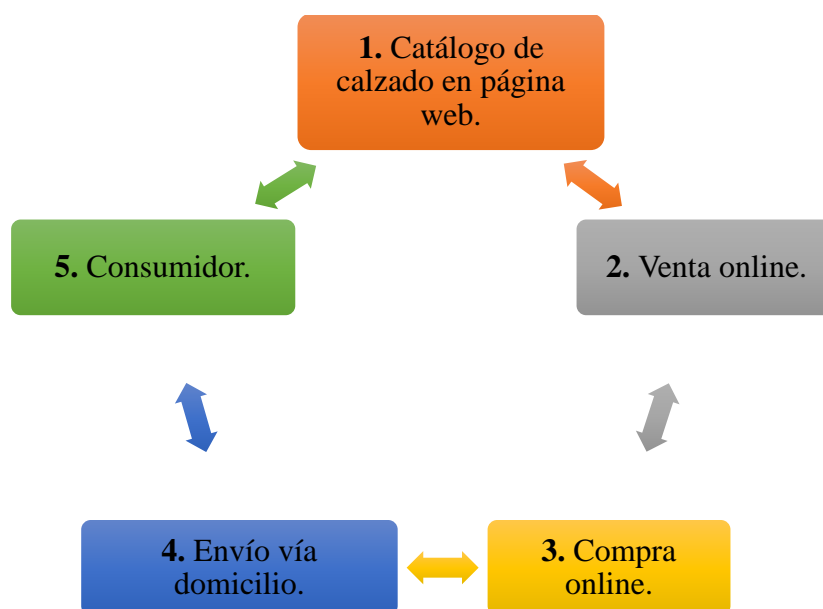
Ilustración 14. Canal de venta



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Y finalmente el “canal de ofrecimiento” el cual tiene como objetivo dar a conocer la línea de calzado vegano vía internet y así el cliente tenga agilidad en la compra al momento de adquirir el producto.

Ilustración 15. Canal de ofrecimiento



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.3 Estrategias de Precio

Las estrategias de precio son aquellas que se relacionan directamente con aquellos recursos de marketing que una empresa puede desarrollar con base a la modificación de los precios de sus productos. Para la empresa "Animal Inspiration SAS" se diseñaron dos estrategias de precio; precio de venta y formas de pago.

Estrategia 1 "Precio de venta"

Con base al siguiente cuadro se observará la estrategia de "Precio de venta", describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 17. Estrategia de precio

Estrategias de precio de la empresa" Animal Inspiration SAS"	
Nombre de la Estrategia	Precio de venta.
Objetivo de la Estrategia	Generar rentabilidad y sostenibilidad para la empresa por medio de los precios establecidos para los productos.
Desarrollo de la Estrategia	Establecer y aplicar el método de costeo más adecuado en la organización con el fin de generar rentabilidad en la misma, mediante la evaluación de la competencia y costos de producción.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la primera estrategia de precio, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 18. Plan de acción estrategia de precio

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Precio	Generar rentabilidad y sostenibilidad para la empresa por medio de los precios establecidos para los productos.	Establecer y aplicar el método de costeo más adecuado en la organización con el fin de generar rentabilidad en la misma, mediante la evaluación de la competencia y costos de producción.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los diferentes métodos de costeo existentes. • Evaluación del sistema de costeo utilizado por la competencia. • Selección, aplicación y evaluación del método seleccionado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del respectivo estudio de costos para la empresa.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Estrategia 2 “Formas de pago”

En la siguiente tabla se presentará la estrategia de las “Formas de pago”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 19. Estrategia de precio

Estrategias de precio de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Formas de pago.
Objetivo de la Estrategia	Generar facilidad en el proceso de pago.
Desarrollo de la Estrategia	Se pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago (efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria).

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la segunda estrategia de precio, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 20. Estrategia de precio

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Precio	Generar facilidad en el proceso de pago.	Se pretende ofrecer al cliente varias alternativas de pago (efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria).	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las preferencias de pago de los clientes. • Asociación con entidades bancarias. • Selección y divulgación de los métodos de pago dispuestos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de preferencias en clientes. • Creación de una cuenta. • Adquisición del Datáfono.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.4 Estrategias de Promoción

La estrategia de promoción tiene como objetivo motivar al cliente a comprar los productos ofrecidos en la empresa, dar a conocer los nuevos productos, y, por consiguiente, incrementar las ventas.

Estrategia 1 “Promociones y descuentos”

Dentro del siguiente cuadro se mostrará la estrategia de “Descuentos y/o promociones” describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 21. Estrategia de promoción

Estrategias propuestas de promoción de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Promociones y descuentos.
Objetivo de la Estrategia	Establecer descuentos y/o promociones en determinadas fechas y ocasiones especiales.
Desarrollo de la Estrategia	Lo que busca la empresa a través de los diferentes descuentos y promociones tales como el “Pague uno y lleve dos”, “50% y 20% de descuento”, y asimismo el cliente que compre en cantidad o manera repetida este nuevo producto generara fidelización con la entidad, viéndose beneficiada en cuanto al aumento de sus ventas bien sea a un corto o largo plazo.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la primera estrategia de promoción, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 22. Plan de acción estrategia de promoción

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Promoción	Establecer descuentos y/o promociones en determinadas fechas y ocasiones especiales.	Lo que busca la empresa a través de los diferentes descuentos y promociones tales como el “Pague uno y lleve dos”, “50% y 20% de descuento”, y asimismo el cliente que compre en cantidad o manera repetida este nuevo producto generara fidelización con la entidad, viéndose beneficiada en cuanto al aumento de sus ventas bien sea a un corto o largo plazo.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de oportunidades en el mercado de acuerdo a la temporalidad de las promociones. • Establecimiento y divulgación de las estrategias promocionales. • Desarrollo de un plan estructurado de marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de un experto en marketing. • Desarrollo responsable y adecuado del plan de mercadeo que relacione todas las estrategias por aplicar.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Estrategia 2 “Manejo de clientes especiales”

A continuación, se refleja la estrategia de “Manejo de clientes especiales” describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 23. Estrategia de promoción

Estrategias propuestas de promoción de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Manejo de clientes especiales.
Objetivo de la Estrategia	Contar con una base de datos donde estén identificados los clientes fieles.
Desarrollo de la Estrategia	A través de esta base de datos la organización tendrá conocimiento sobre el nivel de consumo que presentan sus clientes especiales y asimismo darle a conocer que por su frecuencia de compra obtendrá beneficios tales como la entrega de bonos que cubren determinado porcentaje en la compra de calzado, participación en rifas y/o premios; Todo con el fin de que se creen relaciones rentables y de satisfacción con el cliente especial.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la segunda estrategia de promoción, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 24. Plan de acción estrategia de promoción

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Promoción	Contar con una base de datos donde estén identificados los clientes fieles.	A través de esta base de datos la organización tendrá conocimiento sobre el nivel de consumo que presentan sus clientes especiales y asimismo darle a conocer que por su frecuencia de compra obtendrá beneficios tales como la entrega de bonos que cubren determinado porcentaje en la compra de calzado, participación en rifas y/o	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación del total de clientes. • Creación de membresía para clientes fieles o especiales de la organización. • Creación de bonos y beneficios para dichos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de plataforma web para clientes especiales. • Desarrollo y actualización constante de la base de datos.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.5 Estrategias de Comunicación

La comunicación es un factor importante con lo que respecta a sus clientes, ya que es la base para las buenas relaciones comerciales. Con las estrategias diseñadas se busca promover la comunicación tanto interna como externa, donde se atiendan las propuestas, opiniones, las necesidades y exigencias no solo de los clientes, sino también de sus empleados.

Estrategia 1 “Tarjetas de presentación”

Una de las estrategias de comunicación son las “Tarjetas de presentación”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 25. Estrategia de comunicación

Estrategias propuestas de comunicación de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Tarjetas de presentación
Objetivo de la Estrategia	Crear un vínculo con el cliente por medio de la adquisición de información sobre los aspectos generales de la empresa.
Desarrollo de la Estrategia	Estas tarjetas tendrán plasmada información general como nombre de la empresa, email, teléfono local y/o móvil, dirección, logo, sitio web y eslogan de la organización; De esta manera la empresa tendrá la facilidad de hacerse conocer ante el público y en el mercado.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la primera estrategia de comunicación, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 26. Plan de acción estrategia de comunicación

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Comunicación	Crear un vínculo con el cliente por medio de la adquisición de información sobre los aspectos generales de la empresa.	Estas tarjetas tendrán plasmada información general como nombre de la empresa, email, teléfono local y/o móvil, dirección, logo, sitio web y eslogan de la organización; De esta manera la empresa tendrá la facilidad de hacerse conocer ante el público y en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño y creación de las tarjetas. • Distribución de las tarjetas a clientes objetivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cotización y compra de materiales. • Divulgación efectiva del método de comunicación utilizado.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Estrategia 2 “Diseño página web”

También se da conocer como estrategia de comunicación la “Página web”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 27. Estrategia de comunicación

Estrategias propuestas de comunicación de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Página web.
Objetivo de la Estrategia	Diseñar un sitio web por el cual el cliente podrá visualizar los productos que la empresa vende.

Desarrollo de la Estrategia	A través de este medio la empresa divulgará la oferta de productos que vende; además en la página de inicio el cliente podrá ver los distintos diseños de calzado; y se tendrá un buzón de dudas y sugerencias que presenten las personas que acceden y visitan este medio, lo que pretende la organización es incrementar el número de clientes y su reconocimiento dentro del mercado.
-----------------------------	--

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la segunda estrategia de comunicación, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 28. Plan de acción estrategia de comunicación

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Comunicación	Diseñar un sitio web por el cual el cliente podrá visualizar los productos que la empresa vende.	A través de este medio la empresa divulgará la oferta de productos que vende; además en la página de inicio el cliente podrá ver los distintos diseños de calzado; y se tendrá un buzón de dudas y sugerencias que presenten las personas que acceden y visitan este medio, lo que pretende la organización es incrementar el número de clientes y su reconocimiento dentro del mercado.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación y diseño de la página web. • Constante actualización de datos. • Respuesta inmediata a las solicitudes del cliente. • Establecimiento del buzón de dudas y sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compra del dominio web. • Manejo eficiente y responsable de la plataforma virtual.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.6 Estrategias de Servicio

Esta estrategia es importante para la empresa, puesto que brindar una excelente atención a sus clientes es fundamental y hace parte de sus políticas. El objetivo de la estrategia es: Conocer al cliente, estando al tanto de sus deseos y necesidades, sus gustos y preferencias, las razones que le hacen elegir los productos de “Animal Inspiration” y no los de la competencia.

Estrategia 1 “Justo a tiempo”

Por medio del siguiente cuadro se expone la estrategia del “Justo a tiempo”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 29. Estrategia de servicios

Estrategias propuestas de servicios de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Justo a tiempo.
Objetivo de la Estrategia	Generar eficiencia y eficacia dentro de los procesos productivos que lleva la organización.
Desarrollo de la Estrategia	Con este modelo de gestión la empresa tendrá beneficios con relación a la llegada de materias primas y productos, bien sea para la fabricación de mercancía o para la calidad del servicio; Obteniendo así una mayor productividad, satisfacción del cliente, mejoramiento en el control de calidad y aumento en ventas.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la primera estrategia de servicios, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 30. Plan de acción estrategia de servicio

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Servicio	Generar eficiencia y eficacia dentro de los procesos productivos que lleva la organización	Con este modelo de gestión la empresa tendrá beneficios con relación a la llegada de materias primas y productos, bien sea para la fabricación de mercancía o para la calidad del servicio; Obteniendo así una mayor productividad, satisfacción del cliente, mejoramiento en el control de calidad y aumento en ventas.	<ul style="list-style-type: none"> • Optimización y disminución del tiempo empleado por proceso. • Evaluación de calidad en procesos de entrada y salida. • Delegación de funciones y tareas para un desarrollo óptimo de los procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de un buen modelo administrativo que integre conceptos de Justo a tiempo, Calidad total y aplique un proceso de delegación de funciones óptimo. • Contratación de personal idóneo.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Estrategia 2 “Garantías”

Por medio del siguiente cuadro se identifica la estrategia de “Garantías” describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 31. Estrategia de servicios

Estrategias propuestas de servicios de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Garantías.
Objetivo de la Estrategia	Ofrecer garantías en caso de inconformidad o defectos que presente el producto.
Desarrollo de la Estrategia	La empresa le otorgará a la empresa garantías de dos a tres meses al producto en caso de presentar estas faltas de conformidad con relación al diseño de zapatos que solicito o si

	en algún momento este presenta daños el consumidor podrá solicitar al vendedor su reparación o sustitución del mismo. De esta manera la organización cumplirá con los requisitos de compra y venta con el cliente.
--	--

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la segunda estrategia de servicios, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 32. Plan de acción estrategia de servicio

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Servicio	Ofrecer garantías en caso de inconformidad o defectos que presente el producto.	La empresa le otorgara a la empresa garantías de dos a tres meses al producto en caso de presentar este faltas de conformidad con relación al diseño de zapatos que solicito o si en algún momento este presenta daños el consumidor podrá solicitar al vendedor su reparación o sustitución del mismo. De esta manera la organización cumplirá con los requisitos de compra y venta con el cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer y divulgar las condiciones de las garantías. • Revisar las condiciones de calidad de los productos antes de la exhibición y venta con el fin de evitar toda situación problematica. • Establecer un sistema de garantías adecuado, responsable con el cliente y que genere el menor número posible de pérdidas para la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación del modelo establecido para el manejo de garantías. • Evaluación de las condiciones del producto.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.7 Estrategias de Marketing Digital

Las estrategias de marketing digital permiten que las empresas tomen un mayor posicionamiento en el mercado y de esta manera comercializar sus productos y/o servicios a través de las redes sociales o también llamado el social medial marketing.

En la siguiente tabla se reconoce la estrategia del “Código QR y Redes sociales”, describiendo así su objetivo y cuál es el desarrollo de la misma.

Tabla 33. Estrategia de Marketing digital

Estrategias propuestas de comunicación de la empresa “Animal Inspiration SAS”	
Nombre de la Estrategia	Código QR y Redes Sociales
Objetivo de la Estrategia	Identificar el uso que se le dará a este nuevo código y las redes sociales con relación al producto.
Desarrollo de la Estrategia	Por medio de este Código QR se pretende direccionar al cliente a la página web de la empresa en donde se le proporcionara información adicional sobre el calzado vegano y la exclusividad de diseños; Colocando así cupones de descuento los cuales solo serán para usuarios fieles y constantes. Así mismo por medio de las redes sociales como lo serán el correo electrónico, Facebook e Instagram se le dará a conocer al cliente los diseños de calzado vegano, las promociones y descuentos que se darán por la fidelidad del cliente y las fechas especiales, además de promover mensajes y campañas para que las personas tomen conciencia sobre el cuidado e importancia que tiene el cuidar el medio ambiente y los animales.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

Plan de acción

A continuación, se identificará el respectivo plan de acción para la tercera estrategia de comunicación, el cual relaciona las diferentes actividades y tareas necesarias para su ejecución.

Tabla 34. Plan de acción estrategia de Marketing digital

	Objetivo	Estrategia	Actividades	Tareas
Marketing Digital	Identificar el uso que se le dará a este nuevo código con relación al producto.	Por medio de este Código QR se pretende direccionar al cliente a la página web de la empresa en donde se le proporcionara información adicional sobre el calzado vegano y la exclusividad de diseños; Colocando así cupones de descuento los cuales solo serán para usuarios fieles y constantes. Así mismo por medio de las redes sociales como lo serán el correo electrónico, Facebook e Instagram se le dará a conocer al cliente los diseños de calzado vegano, las promociones y descuentos que se darán por la fidelidad del cliente y las fechas especiales, además de promover mensajes y campañas para que las personas tomen conciencia sobre el cuidado e importancia que tiene el cuidar el medio ambiente y los animales. .	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento del código QR. • Creación y divulgación de los cupones para usuarios fieles. • Diseño de publicidad sobre los modelos de calzado vegano, promociones y descuentos, campañas y mensajes que promuevan al cuidado del medio ambiente y animales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo y aplicación responsable de los cupones a distribuir. • Funcionamiento y revisión de redes sociales constantemente.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

La empresa “Animal Inspiration SAS” tendrá presente la mezcla del marketing que hace referencia a las cuatro (4) P, estas son: Productos, precio, plaza y promoción. Para poder darle aplicabilidad se requiere de un análisis de estrategias relacionadas con la nueva línea de calzado y de esta manera identificar cual es el presupuesto que es necesario para desarrollar este plan de mercadeo.

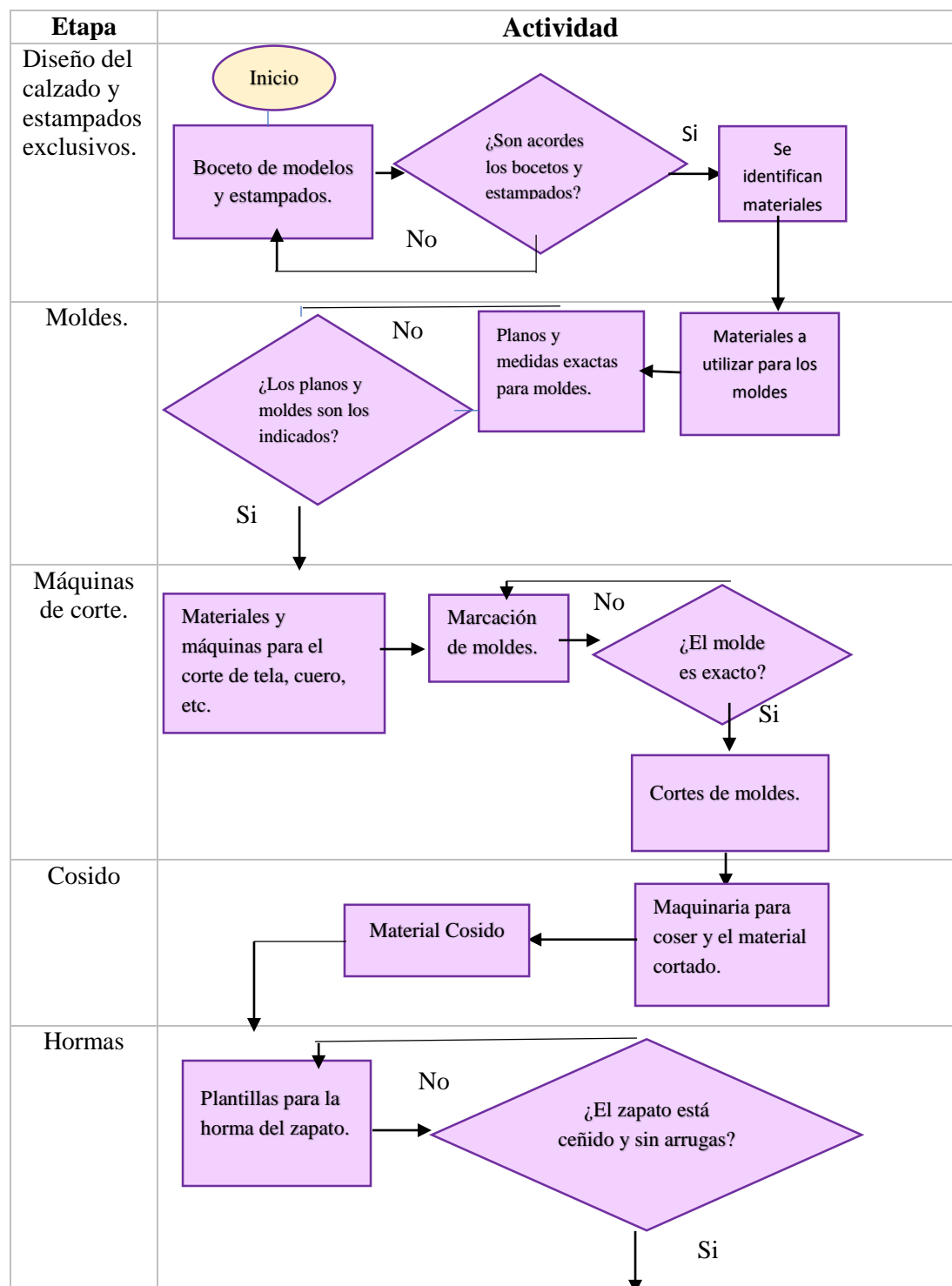
Tabla 35. Presupuesto Estrategias

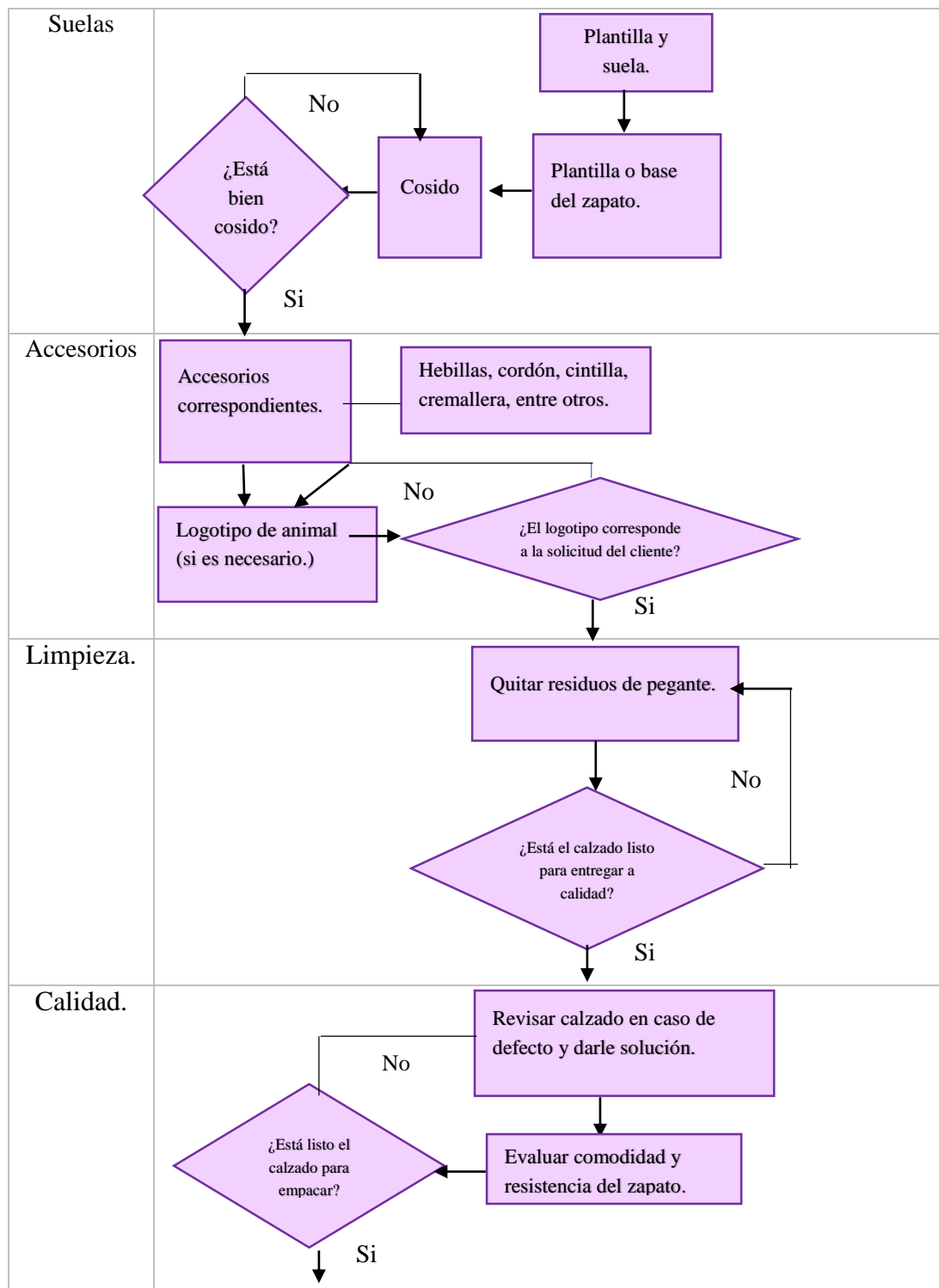
Presupuesto estrategias propuestas para "Animal Inspiration S.AS"			
Tipo de estrategia	Nombre de la estrategia	Relacionados con	Valor
Producto	Materiales ecológicos	Los costos iniciales de materia prima para la producción de las cinco líneas de calzado.	\$ 25.000.000
	Diseño de zapatos	Los honorarios para el personal de Área de Operaciones.	\$ 6.800.000
Precio	Precio de venta	Los honorarios de la persona responsable de estudiar los precios del mercado y otros posibles gastos.	\$ 5.600.000
	Formas de pago	Habilitar formas de pago y pago a personal a cargo de las ventas y publicidad web.	\$ 3.440.000
Distribución	Canales de distribución	Adecuaciones e instalaciones punto de venta y pago personal de ventas, diseñador web.	\$ 13.415.000
Promoción	Promociones y descuentos	Pago personal de ventas y otros gastos adicionales.	\$ 4.000.000
	Manejo de clientes especiales	Compra de detalles, talonarios de rifas y bonos.	\$ 3.500.000
Comunicación	Tarjetas de presentación	Pago del diseñador web y otros gastos adicionales.	\$ 2.000.000
	Página web	Pago del diseñador web y otros gastos adicionales.	\$ 2.000.000
Justo a tiempo	Justo a tiempo	Pago a personal encargado de diseñar este modelo de gestión.	\$ 7.000.000
	Garantías	Gastos en caso de cambio y/o reparación de los artículos.	\$ 1.200.000
Marketing Digital	Código QR y redes sociales	Compra de código y honorarios que maneje redes sociales junto a página web.	\$ 3.600.000
Total Aprox.			\$ 77.555.000

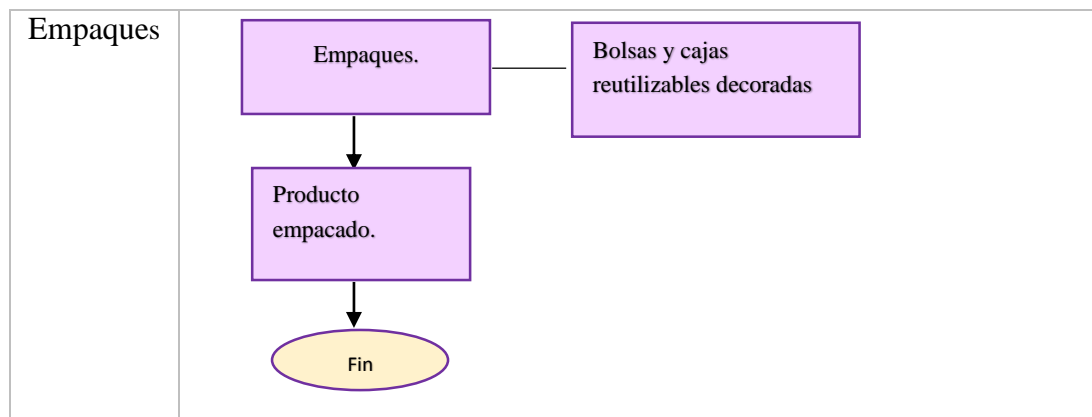
Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.2.9 Estrategias de Aprovisionamiento

Ilustración 16. Etapas de aprovisionamiento







Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Septiembre, 2019.

1.3 Proyección de Ventas

Para la empresa “Animal Inspiration SAS” es indispensable realizar una proyección de ventas para así conocer la cantidad de ingresos que se esperan tener en un futuro y así establecer ciertas metas en cuanto a éstas. Para ello es necesario tener en cuenta una estacionalidad, la cual detalla en que mes o época de un periodo determinado hay alzas o bajas de ventas, también se debe realizar una proyección por unidades de productos y otra por pesos ya sea mensual, trimestral o anual. Finalmente, para el desarrollo de estas proyecciones es necesario conocer datos económicos tales como Inflación, Índice de Precios al Consumo y Producto Interno Bruto.

1.3.1 Como alimentar tabla Proyección de Ventas

A continuación, se expondrá la participación que tiene el mercado potencial frente al calzado vegano que la empresa “Animal Inspiration SAS” ofrecerá:

Tabla 36. Participación en el mercado

Productos/Servicios	Cientes Potenciales	Habitos x Clientes
Zapato tipo alpargata	476.184	2
Zapatilla femenina	476.184	2
Zapatilla masculina	476.184	2
Botas masculinas	476.184	2
Botas femeninas	476.184	2
Total		

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Como se puede evidenciar en la tabla anterior, teniendo en cuenta la totalidad de mercado potencial de la empresa “Animal Inspiration SAS” el cual corresponde a 476.184 personas de las edades de los 1 hasta los 80+ años de ambos sexos y los hábitos de compra al año de calzado del mismo, se establece una suposición de número de ventas mensuales y anuales de los diferentes tipos de zapatos a comercializar para concluir que la participación mayor está en el zapato tipo alpargata y la zapatilla femenina con un 24% de acuerdo a las ventas de pares de calzado al año.

Tabla 37. Precios de venta

Precios de Venta (Pesos colombianos)		
Producto	Año Base	Año 2019
Zapato tipo alpargata	\$ 65.000	\$ 65.000
Zapatilla femenina	\$ 67.000	\$ 67.000
Zapatilla masculina	\$ 75.000	\$ 75.000
Botas masculinas	\$ 95.000	\$ 95.000
Botas femeninas	\$ 95.000	\$ 95.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

En la anterior tabla se estableció el precio de venta para cada uno de los calzados, los cuales se determinaron de acuerdo al costo de producción que incluye materias primas e insumos y mano de obra. Tanto para el zapato tipo alpargata, como para la zapatilla femenina, zapatilla masculina,

botas masculinas y botas femeninas se tiene una ganancia en porcentaje del 117%, 97%, 101%, 143% y 143% respectivamente.

Tabla 38. Ganancia por producto

Producto	Precio Venta	Utilidad	Diferencia	Ganancia
Zapato tipo alpargata	\$ 65.000	\$ 29.983	\$ 35.017	117%
Zapatilla femenina	\$ 67.000	\$ 33.983	\$ 33.017	97%
Zapatilla masculina	\$ 75.000	\$ 37.283	\$ 37.717	101%
Botas masculinas	\$ 95.000	\$ 39.150	\$ 55.850	143%
Botas femeninas	\$ 95.000	\$ 39.150	\$ 55.850	143%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Se establece un sistema de costeo por utilidad y número de órdenes, basado en los costos de fabricación del producto (Mano de obra y Materia prima) y un porcentaje asignado a cada tipo de producto con el fin de establecer posteriormente el nivel de ganancia y finalmente determinar el precio de venta para cada línea o tipo de producto. En primer lugar, el zapato tipo alpargata, para el cual su fabricación cuesta \$29.983, por lo que se espera obtener un 117% de ganancia y ofrecerlo a un precio de venta de \$65.000; la zapatilla femenina con un costo de fabricación de \$33.983, un porcentaje de utilidad del 97% para un precio de venta final de \$67.000; la zapatilla masculina por su parte, cuesta \$37.283, se espera ganar el 101% para ofrecerla a un precio de venta de \$75.000; Y finalmente, las botas masculinas y femeninas, que presentan valores iguales, costando \$39.150 con la obtención de un 143% de ganancia y quedando en un precio de venta final de \$95.000.

De esta forma, se observa la obtención de una gran utilidad por cada línea de calzado, estando casi todos los productos por encima del 100% y aun así por debajo de los precios manejados por la competencia, lo que puede ser bastante rentable para la organización.

Tabla 39. Proyección de ventas

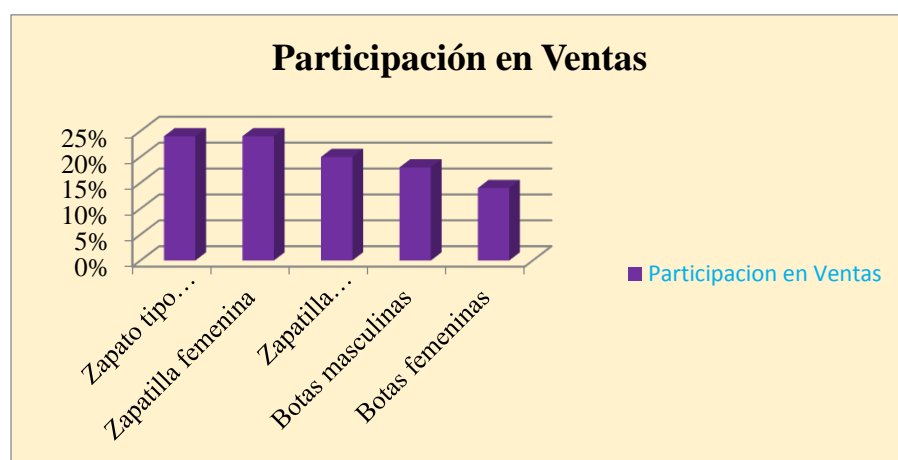
Precios de Venta (Pesos colombianos)						
Producto	Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Zapato tipo alpargata	\$ 65.000	\$ 65.000	\$ 67.015	\$ 69.428	\$ 71.788	\$ 73.942
Zapatilla femenina	\$ 67.000	\$ 67.000	\$ 69.077	\$ 71.564	\$ 73.997	\$ 76.217
Zapatilla masculina	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 77.325	\$ 80.109	\$ 82.832	\$ 85.317
Botas masculinas	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 97.945	\$ 101.471	\$ 104.921	\$ 108.069
Botas femeninas	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 97.945	\$ 101.471	\$ 104.921	\$ 108.069

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Para la proyección de precios de venta de los diferentes productos se tuvo en cuenta en primer lugar el precio establecido para el año base, que en este caso en el año 2019 y en segundo lugar la tasa de inflación respectiva del año, la cual representa un aumento o disminución de los precios de un bien o servicio existentes en el mercado.

Ilustración 17. Participación en ventas



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Finalmente, como ya se había nombrado anteriormente, la mayor participación de ventas está en el zapato tipo alpargata y la zapatilla femenina con un 24% como se muestra en el gráfico.

1.3.2 Justificación de las ventas

Ahora bien, una vez conocido la participación en el mercado, se procede a realizar la proyección de ventas por unidades y luego por pesos, para así tener una visión más detallada de la cantidad de ingresos que la empresa “Animal Inspiration SAS” obtendrá a lo largo de su actividad comercial.

A continuación, se presenta la proyección de ventas por unidades para lograr conocer la cantidad de calzado vegano que se espera vender en el año 2019 con proyección hasta el año 2023.

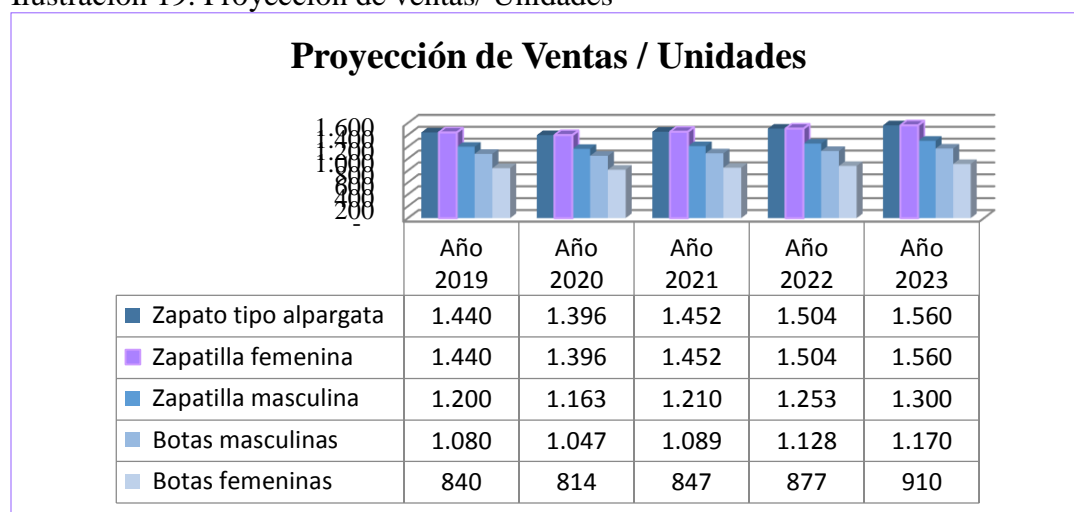
Ilustración 18. Proyección de ventas por unidades

Proyección de Ventas (Unidades)					
Producto	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Zapato tipo alpargata	1.440	1.396	1.452	1.504	1.560
Zapatilla femenina	1.440	1.396	1.452	1.504	1.560
Zapatilla masculina	1.200	1.163	1.210	1.253	1.300
Botas masculinas	1.080	1.047	1.089	1.128	1.170
Botas femeninas	840	814	847	877	910
Total Ventas Año	6.000	5.816	6.049	6.267	6.499

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Ilustración 19. Proyección de ventas/ Unidades



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Se concluye que la cantidad de calzado que se espera vender para el año 2019 son de 6000 unidades, obteniendo mayores ventas para el zapato tipo alpargata y zapatilla femenina, viendo de esta manera que la mayor demanda de calzado vegano está dada por mujeres. De igual manera, se tiene que para el año 2020 las ventas presentan una disminución y para el 2021, 2022 y 2023 las ventas aumentan considerablemente respecto al año 2017, esto es debido al total de calzado producido en un periodo de tiempo, en otras palabras, el producto interno bruto influye en aquella disminución y aumento de ventas.

- **Resultados de la investigación de mercados.**

Se obtuvo que el calzado vegano podrá ser adquirido por todos aquellos habitantes de la localidad de Usaquén de Bogotá, los cuales se asocian a un total de 476.184 según las estadísticas obtenidas de las proyecciones realizadas por la Secretaria Distrital de Planeación, teniendo en cuenta edades de 1-80 años entre mujeres y hombres. Dentro de la población que es definida como mercado potencial se encuentran las personas que cuentan con los recursos para comprar el producto o presentan gusto por el calzado vegano.

El mercado al que la empresa quiere llegar directamente se le denomina objetivo, y está conformado por 138.150 personas los cuales habitan en la localidad de Usaquén, según las proyecciones de población 2016- 2020, teniendo como grupo objetivo las personas entre las edades de 15-34 años de ambos sexos; proyecciones realizadas por la Secretaria Distrital de Planeación de la ciudad.

Por otro lado, se tuvo en cuenta el número de población sobre la cual recae este nuevo producto, que por lo tanto será la localidad de Usaquen, se hizo uso de una fórmula que requiere

de datos tales como Tamaño de la población (N), Probabilidad ocurrencia negativa (Q), Probabilidad ocurrencia positiva (P), Error (E), Nivel de confianza (z) y de esta manera concluir con el verdadero número de personas que conforman el Tamaño de la muestra (n).

Ilustración 20. Muestra

n	Tamaño de la muestra	196
Z	Nivel de Confianza	1,96
E	Error	0,07
P	Probabilidad ocurrencia positiva	0,5
Q	Probabilidad ocurrencia negativa	0,5
N	Tamaño de población	476.184

$n = \frac{z^2 * P * Q * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$	$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 476184}{476184 * 0,07^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$
$n = \frac{457327}{2334,262}$	$n = 196$

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Como se puede evidenciar en el anterior proceso matemático, este arrojo que el tamaño de la población es de un total de 196 personas, por lo tanto, la encuesta de “La nueva línea de calzado vegano”, por lo tanto, esta debe contar con un total de 196 encuestados.

1.3.3 Política de Cartera

La empresa “Animal Inspiration S.A.S” estipulara unas políticas financieras con las cuales busca obtener estabilidad y rentabilidad económica con el lanzamiento de su nueva línea de calzado vegano dentro del mercado y así mismo mantener un control en su área financiera, estas son:

- La organización “Animal Inspiration S.A.S” hará sus pagos de nómina con todo lo correspondiente a la ley y su pago se hará cada fin de mes, proveedores y cuentas por pagar cada fin de mes.
- La empresa mantendrá un control en el pago de facturas de proveedores y gastos administrativos.
- Las formas de pago de la empresa serán vía efectivo, tarjetas de crédito, depósito bancario o transferencia bancaria.
- Se efectuarán inversiones apropiadas para maximizar el flujo futuro de caja y permitir operaciones eficientes.

2. MODULO DE OPERACIÓN


2.1 Operación

2.1.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio

A continuación, se relaciona el proceso operativo de la gama de calzado de la empresa “Animal Inspiration”, mediante la descripción detallada del proceso de fabricación de cada uno de los productos, teniendo en cuenta: tiempos, materiales, maquinaria y responsables.

Zapato tipo Alpargata

Tabla 40. Ficha técnica zapato tipo alpargata

Ficha técnica del producto	Zapato tipo alpargata	
Tiempo de la producción del producto	15	minutos
Características del producto físicas, químicas y de presentación del producto información		
Este proceso de producción tendrá un desarrollo de diez (10) fases, en las cuales se hace necesaria la utilización de materia prima, insumos, equipos y principalmente maquinaria de punta especializada; Además de dos operarios que se harán cargo de las diferentes actividades y funciones cumpliendo un tiempo específico para cada fase, el cual en total con el producto ya elaborado es de 15 minutos.		
Equipo humano requerido	Competencias requeridas por el equipo humano materias	
2 Operarios	Conocimientos y experiencia necesaria para desarrollar de manera adecuada y responsable los diferentes procesos necesarios para la producción del calzado	
Tiempo total horas hombre por unidad de producción	7	Minutos
Sitio de producción del producto	Planta de producción	

Maquinaria y equipo a utilizar para la producción		Cantidad/Tiempo
Máquina de corte		1
Maquina pespuntadora		2
Maquina moldeadora de plantillas		2
Maquina impresora industrial		1
Tiempo total maquina/empleado		6 Minutos
Materias primas e insumos		
Tela exterior	Agujas	Tachuelas
Fique para suela	Moldes	Martillo de zapatería
Hilo	Hormas	Tela interior
Plantilla	Pegante industrial	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.


Octubre, 2019

Para el desarrollo del “Zapato tipo alpargata” se destinan un total de 15 minutos, mediante la utilización de cuatro tipos de maquinaria diferentes que son: “Maquinaria de corte”, “Maquinaria Pespuntadora”, “Maquina moldeadora de plantillas” y “Maquina impresora industrial”;

Asimismo, se hace uso de los siguientes materiales: tela exterior, fique para suela, hilo, agujas, moldes, hormas, tachuelas, martillo de zapatería, tela interior, plantilla y pegante industrial. Todo este proceso es desarrollado por dos operarios y no se hace utilización de ningún material de origen animal.

Zapatilla femenina y masculina

Tabla 41. Ficha técnica zapatilla femenina y masculina

Ficha técnica del producto	Zapatilla femenina y masculina	
Tiempo de la producción del producto	15	minutos
Características del producto físicas, químicas y de presentación del producto información		
Este proceso de producción tendrá un desarrollo de diez (10) fases, en las cuales se hace necesaria la utilización de materia prima, insumos, equipos y principalmente maquinaria de punta especializada; Además de dos operarios que se harán cargo de las diferentes actividades y funciones cumpliendo un tiempo específico para cada fase, el cual en total con el producto ya elaborado es de 15 minutos.		
Equipo humano requerido	Competencias requeridas por el equipo humano materias	
4 Operarios	Conocimientos y experiencia necesaria para desarrollar de manera adecuada y responsable los diferentes procesos necesarios para la producción del calzado	
Tiempo total horas hombre por unidad de producción	14	minutos
Sitio de producción del producto	Planta de producción	
Maquinaria y equipo a utilizar para la producción		Cantidad/Tiempo
Máquina de corte		1
Maquina pespuntadora		2
Maquina moldeadora de plantillas		2
Maquina impresora industrial		1
Tiempo total maquina/empleo		6 Minutos
Materias primas e insumos		
Tela de lino	Agujas	Tachuelas
Tachuelas	Moldes	Martillo de zapatería
Hilo	Hormas	Suela ecológica
Plantilla	Tela interior	Cordones


Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Así mismo, se describe el desarrollo productivo de la línea “Zapatilla femenina y masculina”, para la cual se destinan un total de 15 minutos, mediante la utilización de cuatro tipos de maquinaria diferentes que son: “Maquinaria de corte”, “Maquinaria Pespuntadora”, “Maquina moldeadora de plantillas” y “Maquina impresora industrial”; Asimismo, se hace uso de los siguientes materiales: cuero sintético, hilo, agujas, moldes, hormas, tachuelas, martillo de zapatería, tela interior, plantilla, suela ecológica, cordones y pegante industrial. Todo este proceso es desarrollado por dos operarios y no se hace utilización de ningún material de origen animal.

Botas femeninas y masculinas

Tabla 42. Ficha técnica botas femeninas y masculinas

Ficha técnica del producto	Botas	
Tiempo de la producción del producto	30	minutos
Características del producto físicas, químicas y de presentación del producto información		
Este proceso de producción tendrá un desarrollo de diez (10) fases, en las cuales se hace necesaria la utilización de materia prima, insumos, equipos y principalmente maquinaria de punta especializada; Además de dos operarios que se harán cargo de las diferentes actividades y funciones cumpliendo un tiempo específico para cada fase, el cual en total con el producto ya elaborado es de 20 minutos.		
Equipo humano requerido	Competencias requeridas por el equipo humano materias	
2 Operarios	Conocimientos y experiencia necesaria para desarrollar de manera adecuada y responsable los diferentes procesos necesarios para la producción del calzado	
Tiempo total horas hombre por unidad de producción	30	minutos

Sitio de producción del producto	Planta de producción	
Maquinaria y equipo a utilizar para la producción	Cantidad/tiempo	
Máquina de corte	2	
Maquina pespuntadora	2	
Maquina moldeadora de plantillas	3	
Maquina impresora industrial	3	
Tiempo total maquina/empleada	10 Minutos	
Materias primas e insumos		
Cuero vegetal	Agujas	Tachuelas
Tachuelas	Moldes	Martillo de zapatería
Hilo	Hormas	Suela ecológica
Plantilla	Tela interior	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Finalmente, la elaboración de las “Botas femeninas y masculinas” requiere, al igual de los anteriores procesos, de un total de 15 minutos, mediante la utilización de cuatro tipos de maquinaria diferentes que son: “Maquinaria de corte”, “Maquinaria Pespuntadora”, “Maquina moldeadora de plantillas” y “Maquina impresora industrial”; Por otro lado, se hace uso de los siguientes materiales: cuero sintético, hilo, agujas, moldes, hormas, tachuelas, martillo de zapatería, tela interior, plantilla, suela ecológica, cordones y pegante industrial. Todo este proceso es desarrollado por dos operarios y no se hace utilización de ningún material de origen animal.

2.1.2 Estado de Desarrollo

Esta propuesta textil innovadora, que busca implementar el grupo de trabajo, aparte de ser innovadora, nueva en el mercado colombiano, también es ambientalmente responsable. Este producto, fabricado con materiales de origen no animal, ha aumentado un 30 % de la popularidad de estos calzados en los países donde hace presencia. Nacionalmente, teniendo en cuenta estos nuevos nichos, la marca, Dr. Martens, reconocida por sus suelas con amortiguación de aire, lanzó su colección de calzado vegano, que ya está disponible en el mercado colombiano; esta línea está fabricada 100% en cuero sintético vegetal. Son 19 referencias las que forman parte del portafolio que trajo la marca al país, con precios que van desde los \$373.000 hasta los \$497.000 y que puede adquirir en sus tiendas ubicadas en Bogotá y Medellín, además de su página oficial.

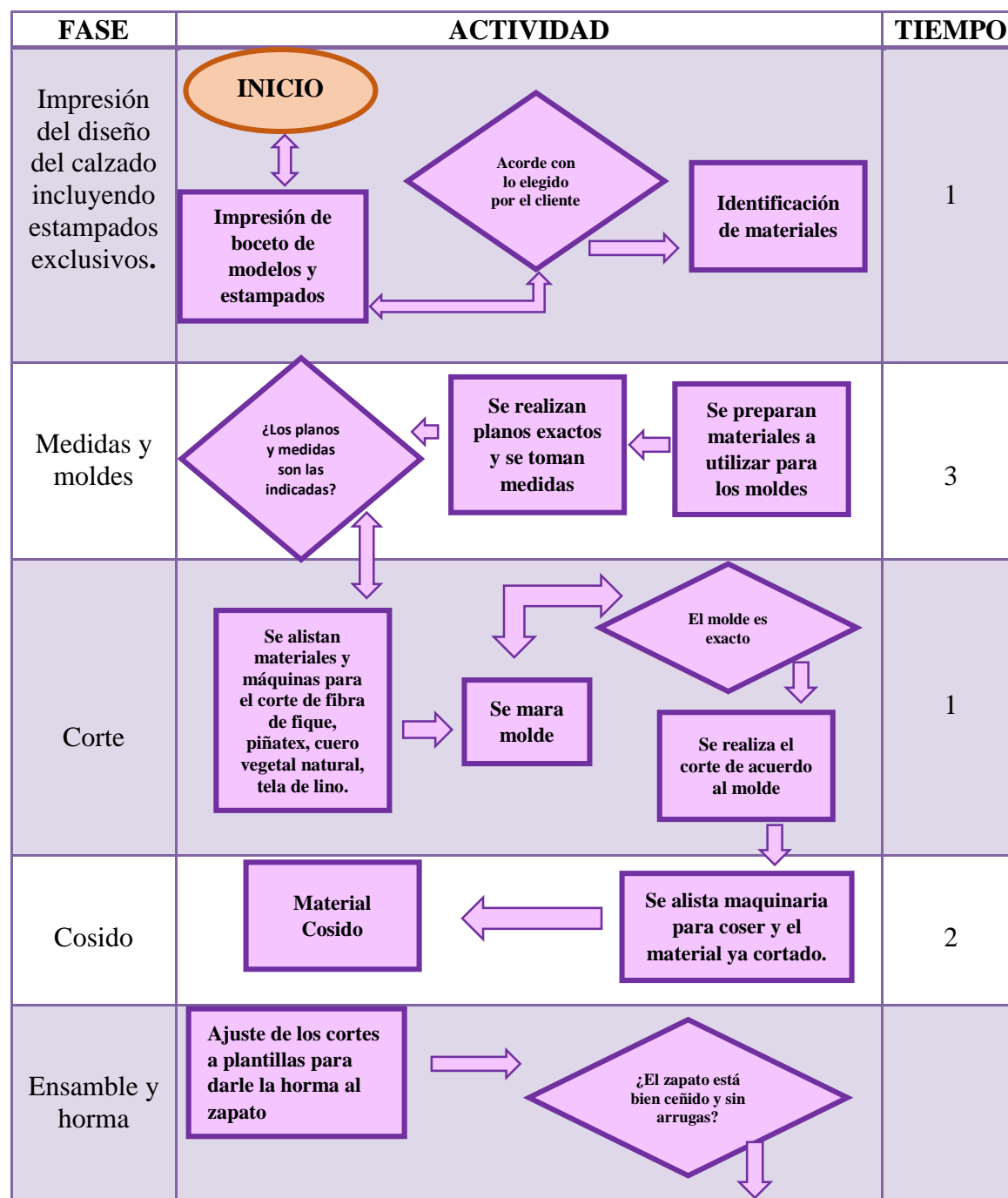
Para poder ofrecer la mejor calidad, servicio y productos a los clientes, de manera que tengan el mayor grado de competitividad posible en su mercado, es imprescindible que las empresas le dediquen especialmente atención a la investigación y el desarrollo de sus productos. Pero si, además, la empresa está especializada en el material a utilizar, este punto es aún más importante.

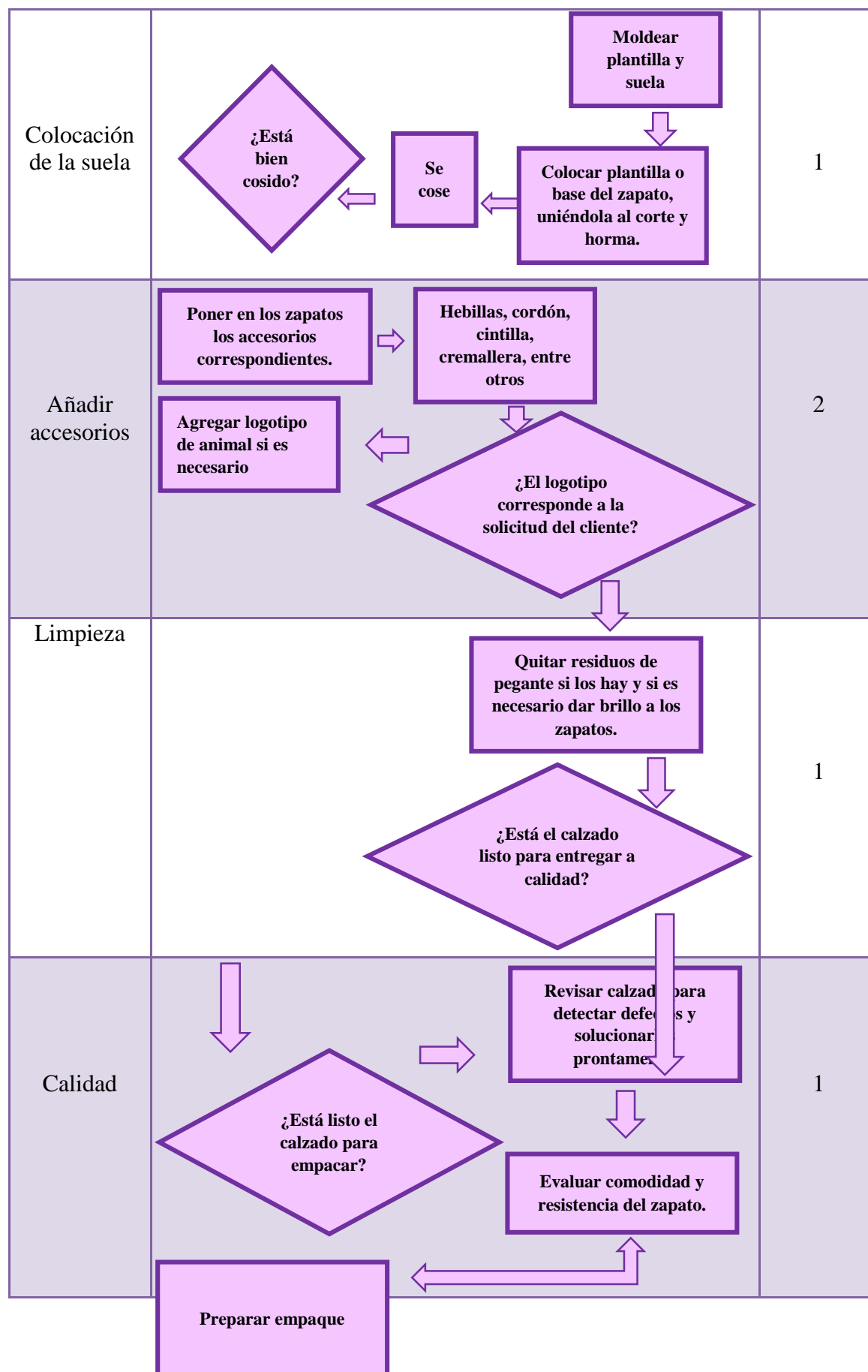
Es por esto, que para la creación de empresa “Animal Inspiration SAS”, es importante disponer de maquinarias eficientes y efectivas para la producción, además de tener el personal capacitado en todas las áreas de la empresa; el objetivo con la buena implementación del modelo I+D+I es trabajar para que los clientes de la empresa logren disponer de ventajas competitivas, gracias a los sistemas de desarrollo que la empresa pueda ofrecer.

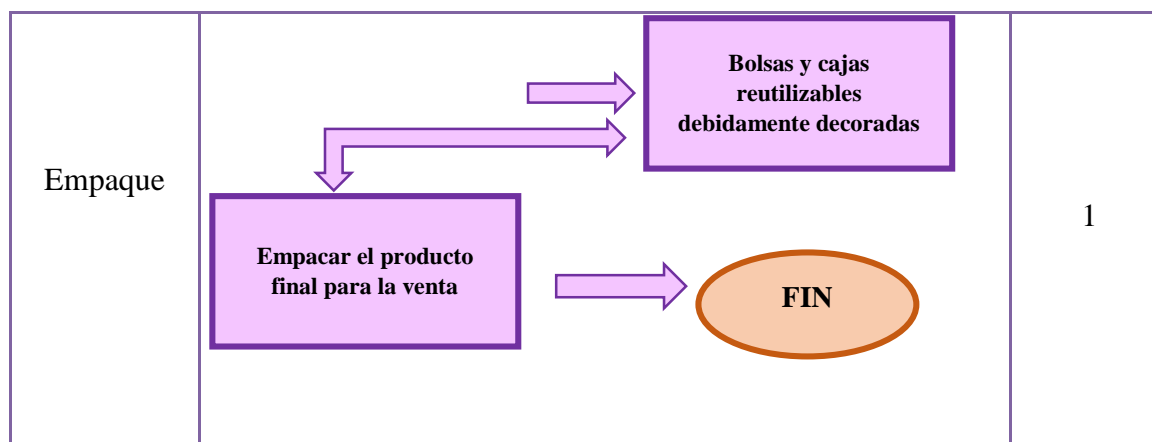
2.1.3 Descripción del Proceso

En el siguiente flujograma se representarán los procesos necesarios para la elaboración y/o producción del calzado vegano sea cual sea su tipo (zapato tipo alpargata, zapatillas, bota, botín, etc.), así como el tiempo necesario para cada fase.

Tabla 43. Flujograma del proceso de calzado vegano







Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

El proceso de producción comienza con la impresión del diseño del calzado escogido por el cliente que incluye los estampados exclusivos. Y termina en la última fase que está definida en el empaque del producto final en cajas reciclables, el cual es el calzado vegano escogido por el cliente a su gusto y preferencia.

Ahora, en la siguiente tabla se presentará la debida descripción de cada uno de los procesos realizados en cada una de las fases para la producción del calzado, desde la impresión del diseño escogido por el cliente hasta el empaque para la venta, donde se incluyen las actividades, los recursos, el responsable y el tiempo para cada etapa.

Tabla 44. Descripción del proceso

Fase	Actividad	Recursos	Responsable	Tiempo (Min)
Impresión del diseño del calzado que incluye estampado exclusivo.	<ul style="list-style-type: none"> Se realiza la impresión del boceto ya establecido por el cliente para cada uno de los calzados. 	<ul style="list-style-type: none"> Se hace necesario el uso de un computador para poder ingresar a la página web e imprimir con ayuda de una 	Jefe de producción.	1

	<ul style="list-style-type: none"> • Se identifican los materiales a utilizar teniendo en cuenta que sean de fuentes naturales y biodegradables. 	<p>impresora profesional el diseño del zapato.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encargado de página web. 		
Medidas y Moldes.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar Materias Primas para la realización de moldes. • Realizar planos exactos sobre las partes del calzado a realizar y sus medidas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se hace necesario tener impreso el diseño anteriormente realizado para el calzado. • Utilización se papel Kraft Sena, especial para moldes, lápiz y regla industrial. 	Operario de moldes.	3
Corte.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar materiales y máquinas para el corte. • Marcar el molde en el material a emplear. • Realizar el corte en el material que se vaya a utilizar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima. • Máquina para el corte del material a utilizar para la fabricación del calzado. • Operarios capacitados para la utilización de las máquinas especiales para este proceso. 	Operario de corte	1
Cosido	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar los cortes ya realizados y materias primas adicionales. • Alistar maquinaria para coser. • Coser con ayuda de una maquina especial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Máquina de coser respuntadora. • Hilo y agujas especiales para el cosido de calzado. • Operarios capacitados. 	Operario de cosido.	2
Ensamble y horma.	<ul style="list-style-type: none"> • Ajustar los cortes a una plantilla especial para darle la horma al zapato según la talla requerida, procurando 	<ul style="list-style-type: none"> • Mesa de trabajo. • Hormas para el calzado y plantillas. 	Operario de ensamble.	2

	<p>que esté ceñido y sin arrugas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparar trompas y contrafuertes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tachuelas para asegurar el zapato. • Martillo para zapatería. • Operario capacitado. 		
Colocación de la Suela.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar Materia prima para el procedimiento. • Moldear plantilla o suela. • Colocar plantilla o base del zapato, uniéndola al corte y horma realizada anteriormente. • Coser suela al calzado hecho. 	<ul style="list-style-type: none"> • Máquina para Moldear Plantillas y Suelas. • Máquina para coser suelas. • Hilo y agujas especiales para esta actividad. • Operarios capacitados. 	Operario de ensamble de suela.	1
Añadir accesorios.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar accesorios. • Poner en el zapato los accesorios necesarios según el modelo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Máquina de impresiones para logotipo de animal. • Hebillas, cordón, cintilla, logotipo de animal (indispensable) entre otros. • Operario capacitado. 	Operario de diseño	2
Limpieza.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar producto terminado. • Quitar residuos de pegante y si es necesario dar brillo a los zapatos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Líquidos y productos para la limpieza de zapatos. • Producto para dar brillo. • Operario. 	Operario de cuidado estético.	1

Calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar cada uno de los zapatos para detectar defectos y solucionarlos prontamente. • Evaluar comodidad y resistencia del zapato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lista de chequeo para la evaluación de calzado. 	Operario de evaluación de calidad.	1
Empaque.	<ul style="list-style-type: none"> • Alistar calzado terminado. • Preparar empaque. • Empacar calzado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bolsas y cajas reutilizables. • Operario. 	Operario de empaque.	1

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

2.1.4 Necesidades y Requerimientos

En el siguiente cuadro, se evidencia las necesidades y requerimientos del plan de negocio teniendo, en cuenta sus características:

Tabla 45. Necesidades y requerimientos plan de negocio

Área	Necesidades básicas	Requerimiento
Área de Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Velar por el bienestar de los empleados, la consecución del personal idóneo para la operatividad de la empresa, en las diferentes áreas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado y calificado para desarrollar estas actividades, de manera eficiente y efectiva.

Área financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Controlar y administrar oportunamente los recursos financieros y la información derivada de las obligaciones contables propias de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libros contables, facturación, estados de cuentas, balances, informes de cuentas.
Área de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Crear estrategias innovadoras, con el fin de atraer más clientes. • Observar e investigar los productos de la competencia, con el fin de contrarrestar los efectos negativos en ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Plantear y llevar a cabo un buen estudio de mercadeo, perfiles de los clientes, y el desarrollo de la economía.
Área de Producción.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la producción adecuada del calzado, cumpliendo con los requisitos, y exigencias propuestas por el cliente, de tal manera que permita la competitividad en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener en cuenta la personalización del cliente, los recursos con los que se cuenta, control de maquinarias, políticas competitivas.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

2.1.5 Plan de Producción

Es necesario la elaboración de un plan de producción para determinar la cantidad de productos a fabricar a una determinada fecha. Este plan se puede llegar a convertir en un calendario maestro de producción para programar el acabado de artículos sin demora, aplicando el concepto de “Just Time”, utilizando la capacidad de producción eficientemente (máquinas y equipos), consiguiendo así bajos costos de fabricación en cuanto a materias primas e insumos, maximizando las ganancias; se logra de igual forma la satisfacción de la demanda, entregando el calzado en el tiempo, momento y lugar oportuno; finalmente, los cambios en los niveles de personal minimizarían, al tener claro cada uno de ellos la cantidad de pares de zapatos que deben fabricar en determinado periodo de tiempo.

A continuación, se desarrollará el plan de producción para cada uno de los tipos de calzado que la empresa “Animal Inspiration SAS” fabricará.

Tabla 46. Plan de producción zapato alpargata

Plan de Producción Zapato tipo alpargata							
Estacionalidad	Participación	Año 2019	Participación	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Enero	7	158	3	62	64	66	69
Febrero	3	68	3	62	64	66	69
Marzo	5	113	5	103	107	111	115
Abril	3	68	5	103	107	111	115
Mayo	7	158	5	103	107	111	115
Junio	3	68	5	103	107	111	115
Julio	3	68	5	103	107	111	115
Agosto	3	68	5	103	107	111	115
Septiembre	7	158	7	144	149	155	161
Octubre	5	113	9	185	192	199	206
Noviembre	9	203	9	185	192	199	206
Diciembre	9	203	7	144	149	155	161
Total	64	1440	68	1396	1452	1504	1560

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Para la fabricación del zapato tipo alpargata se tiene en cuenta tanto la estacionalidad como la participación en cada uno de los meses del año. De acuerdo a ello, y tomando en cuenta la cantidad de unidades de calzado a vender en el año, se establece una determinada cantidad de zapatos a producir en cada uno de los meses de acuerdo al alza de ventas que se puedan presentar en el año. Por ejemplo, en el mes de mayo para la fecha del día de la madre se presentan más ventas, por lo tanto, se debe producir determinado número de zapatos, que en este caso sería 158.

Tabla 47. Plan de producción zapatilla femenina

Plan de Producción Zapatilla femenina							
Estacionalidad	Participación	Año 2019	Participación	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Enero	7	158	3	62	64	66	69
Febrero	3	68	3	62	64	66	69
Marzo	5	113	5	103	107	111	115
Abril	3	68	5	103	107	111	115
Mayo	7	158	5	103	107	111	115
Junio	3	68	5	103	107	111	115
Julio	3	68	5	103	107	111	115
Agosto	3	68	5	103	107	111	115
Septiembre	7	158	7	144	149	155	161
Octubre	5	113	9	185	192	199	206
Noviembre	9	203	9	185	192	199	206
Diciembre	9	203	7	144	149	155	161
Total	64	1440	68	1396	1452	1504	1560

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

De igual manera para la producción de la zapatilla femenina se tiene en cuenta la estacionalidad y la participación de la misma, que al igual que el zapato tipo alpargata tiene el mismo nivel de ventas, por lo tanto, también se producen las mismas cantidades de calzado en determinado mes. Por ejemplo, en los meses de noviembre y diciembre se deben producir 209 pares de zapatos para cada mes respectivamente por ser una de las épocas con mayor demanda en el año.

Tabla 48. Plan de producción zapatilla masculina

Plan de Producción Zapatilla masculina							
Estacionalidad	Participación	Año 2019	Participación	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Enero	7	131	3	51	53	55	57
Febrero	3	56	3	51	53	55	57
Marzo	5	94	5	86	89	92	96
Abril	3	56	5	86	89	92	96
Mayo	7	131	5	86	89	92	96
Junio	3	56	5	86	89	92	96
Julio	3	56	5	86	89	92	96
Agosto	3	56	5	86	89	92	96
Septiembre	7	131	7	120	125	129	134
Octubre	5	94	9	154	160	166	172
Noviembre	9	169	9	154	160	166	172
Diciembre	9	169	7	120	125	129	134
Total	64	1200	68	1163	1210	1253	1300

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Ahora bien, respecto a la zapatilla para hombre el número de ventas al año por unidad es menor, así que, observando la estacionalidad y su participación, se va a producir cierta cantidad de calzado en cada mes del año. Por ejemplo, en el mes de julio, como las ventas disminuyen considerablemente, solo se producirán 56 unidades.

Tabla 49. Plan de producción botas femeninas

Plan de Producción Botas femeninas							
Estacionalidad	Participación	Año 2019	Participación	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Enero	7	92	3	36	37	39	40
Febrero	3	39	3	36	37	39	40
Marzo	5	66	5	60	62	65	67
Abril	3	39	5	60	62	65	67
Mayo	7	92	5	60	62	65	67
Junio	3	39	5	60	62	65	67
Julio	3	39	5	60	62	65	67
Agosto	3	39	5	60	62	65	67
Septiembre	7	92	7	84	87	90	94
Octubre	5	66	9	108	112	116	120
Noviembre	9	118	9	108	112	116	120
Diciembre	9	118	7	84	87	90	94
Total	64	840	68	814	847	877	910

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 50. Plan de producción botas masculinas

Plan de Producción Botas masculinas							
Estacionalidad	Participación	Año 2019	Participación	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Enero	7	118	3	46	48	50	52
Febrero	3	51	3	46	48	50	52
Marzo	5	84	5	77	80	83	86
Abril	3	51	5	77	80	83	86
Mayo	7	118	5	77	80	83	86
Junio	3	51	5	77	80	83	86
Julio	3	51	5	77	80	83	86
Agosto	3	51	5	77	80	83	86
Septiembre	7	118	7	108	112	116	120
Octubre	5	84	9	139	144	149	155
Noviembre	9	152	9	139	144	149	155
Diciembre	9	152	7	108	112	116	120
Total	64	1080	68	1047	1089	1128	1170

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Finalmente, para las botas masculinas se producirán 1.080 pares para el año 2019. De acuerdo al comportamiento de las ventas en cada uno de los meses se fabricará cierta cantidad específica, habiendo más producción en los meses con mayor número de participación.

En el plan de producción diseñado para el portafolio que la empresa manejará estará conformado con una estacionalidad como ya se nombró, en donde se situarán los doce (12) meses del año y para cada uno de ellos una participación la cual se relaciona con el comportamiento de ventas de determinado producto en el mercado. Además, se tomarán las unidades que pretenden ser vendidas en el año por cada uno de los calzados para así dividir las mismas de acuerdo a las alzas o bajas que se presenten en las ventas en conjunto con los meses del año. Así, en determinados meses la producción será mayor que en otros.

Por último, se hace la proyección de este plan a cuatro (4) años, en donde se evidencia que para el año 2020 la producción será menor de acuerdo a las proyecciones de ventas ya realizadas con

anterioridad en donde la consecuencia está en la participación de la tasa de inflación y el Producto Interno Bruto (PIB) en los procesos de ventas que afecta los de producción.

2.2 Plan de Compras

Una vez realizado el plan de producción para el “calzado vegano” que la empresa “Animal Inspiration SAS” comercializará posteriormente, se procede a desarrollar un plan de compras, el cual es una herramienta que servirá para definir las necesidades de insumos y materias primas para la fabricación del calzado en un período de tiempo determinado. Mediante este plan se determinará qué y cuánto se necesita y los recursos monetarios que se deben tener para su adquisición.

2.2.1 Como alimentar tabla Consumos Por Unidad de Producto

A partir del desarrollo de las siguientes tablas se expone el comportamiento de los costos unitarios generados en la producción de los zapatos veganos tipo alpargata dispuestos a la comercialización en la empresa “Animal Inspiration SAS”

Tabla 51. Costo unitario zapato alpargata.

<i>Zapato tipo alpargata</i>						
<i>Costo Unitario Total</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 2019</i>	<i>Año 2020</i>	<i>Año 2021</i>	<i>Año 2022</i>	<i>Año 2023</i>
Materia prima e Insumos	\$ 13.483	\$ 13.483	\$ 13.901	\$ 14.402	\$ 14.891	\$ 15.026
Mano de Obra	\$ 20.703	\$ 20.703	\$ 21.345	\$ 22.114	\$ 22.865	\$ 23.551
Total	34.186,72	34.186,72	35.246,50	36.515,38	37.756,90	38.577,33

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Para la producción del zapato tipo alpargata se relaciona un costo unitario base de \$34.186,72 pesos m/cte. dividido así: \$13.483 pesos para Materia prima e Insumos y \$20.703 pesos para

Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$38.577,33 pesos m/cte.

Tabla 52. Costo insumos zapato alpargata

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela exterior	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
fique para suela	Metro	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 286
Hilo	Conos	0,1	15.000	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 276
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 368
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 552
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
Martillo de zapatería	Unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.657
Plantilla	Docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.522
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Total				\$ 13.483	\$ 13.483	\$ 13.901	\$ 14.402	\$ 14.891	\$ 15.026

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Tela exterior, fique para suela, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total.

Tabla 53. Costo mano de obra zapato alpargata

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	Unidad	0,00833333	1.109.032	\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513
Total				\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

En segunda instancia, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio

de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$20.703 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$23.561 pesos m/cte.

Zapatilla femenina

A continuación, se relacionan los costos unitarios generados en la producción de las zapatillas veganas femeninas dispuestos a la comercialización en la empresa “Animal Inspiration SAS”.

Tabla 54. Costo unitario total zapatilla femenina

Zapatilla femenina						
Costo Unitario Total						
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Materia prima e Insumos	\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888
Mano de Obra	\$ 20.703	\$ 20.703	\$ 21.345	\$ 22.114	\$ 22.865	\$ 23.551
Total	\$ 38.187	\$ 38.187	\$ 39.371	\$ 40.788	\$ 42.175	\$ 43.440

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las zapatillas femeninas se relaciona un costo unitario base de \$38.187 pesos m/cte. dividido así: \$17.483 pesos para Materia prima e Insumos y \$20.703 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$43.440 pesos m/cte.

Tabla 55. Costos insumos zapatilla femenina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero sintético	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Agujas	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0,2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

De igual forma, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas,

Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.483 pesos m/cte.

Tabla 56. Costo mano de obra zapatilla femenina

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,0083333	1.109.032	\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513
Total				\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Así mismo, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$9.242 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$10.513 pesos m/cte.

Zapatilla Masculina

Dentro del proceso de producción de las zapatillas masculinas se identifica distinta información de los costos unitarios generados, la cual presenta variadas similitudes respecto al producto anteriormente caracterizado, puesto que, no se evidencian diferencias significativas en el proceso de producción de las mismas frente a las zapatillas femeninas.

Tabla 57. Costo unitario total zapatilla masculina

Zapatilla masculina							
Costo Unitario Total							
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	
Materia prima e Insumos	\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888	
Mano de Obra	\$ 24.844	\$ 24.844	\$ 25.614	\$ 26.536	\$ 27.439	\$ 28.262	
Total	\$ 42.327	\$ 42.327	\$ 43.640	\$ 45.211	\$ 46.748	\$ 48.150	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las zapatillas masculinas se relaciona un costo unitario base de \$38.187 pesos m/cte. dividido así: \$17.483 pesos para Materia prima e Insumos y \$20.703 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$43.440 pesos m/cte.

Tabla 58. Costos insumos zapatilla masculina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero sintético	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	Unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	Docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0,2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica, Pegante industrial y Cordones, calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.483 pesos m/cte.

Tabla 59. Costo de mano de obra zapatilla masculina

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,0100000	1.109.032	\$ 11.090	\$ 11.090	\$ 11.434	\$ 11.846	\$ 12.249	\$ 12.616
Total				\$ 11.090	\$ 11.090	\$ 11.434	\$ 11.846	\$ 12.249	\$ 12.616

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Finalmente, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$11.434 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$12.616 pesos m/cte.

Botas masculinas

Por otro lado, para el desarrollo y/o producción de las botas masculinas se identifican costos unitarios de producción, los cuales relacionan Materia prima, insumos y Mano de Obra.

Tabla 60. Costo unitario total botas masculinas

Botas masculinas						
Costo Unitario Total						
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Materia prima e Insumos	\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509
Mano de Obra	\$ 13.802	\$ 13.802	\$ 14.230	\$ 14.742	\$ 15.244	\$ 15.701
Total	\$ 30.952	\$ 30.952	\$ 31.912	\$ 33.061	\$ 34.185	\$ 35.210

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las botas masculinas se relaciona un costo unitario base de \$30.952 pesos m/cte. dividido así: \$17.150 pesos para Materia prima e Insumos y \$13.802 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$35.210 pesos m/cte.

Tabla 61. Costo de insumos botas masculinas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero sintético	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

De igual forma, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.150 pesos m/cte.

Tabla 62. Costo de mano de obra botas masculinas

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,01111111	1.109.032	\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018
Total				\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Por otro lado, se relacionan los costos por honorarios del operario que interactúa en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$12.323 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$14.018 pesos m/cte.

Botas femeninas

Dentro del proceso de producción de las botas femeninas se identifica distinta información de los costos unitarios generados, la cual presenta variadas similitudes respecto al producto anteriormente caracterizado, puesto que, no se evidencian diferencias significativas en el proceso de producción de las mismas frente a las botas masculinas.

Tabla 63. Costo unitario total botas femeninas

Botas femeninas						
Costo Unitario Total						
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Materia prima e Insumos	\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509
Mano de Obra	\$ 13.802	\$ 13.802	\$ 14.230	\$ 14.742	\$ 15.244	\$ 15.701
Total	\$ 30.952	\$ 30.952	\$ 31.912	\$ 33.061	\$ 34.185	\$ 35.210

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las botas femeninas se relaciona un costo unitario base de \$30.952 pesos m/cte. dividido así: \$17.150 pesos para Materia prima e Insumos y \$13.802 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$35.210 pesos m/cte.

Tabla 64. Costo producción insumos botas femeninas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero sintético	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	Unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	Docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.150 pesos m/cte.

Tabla 65. Costo de mano de obra botas femeninas

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,01111111	1.109,032	\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018
Total				\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Finalmente, se relacionan los costos por honorarios del operario que interactúa en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$12.323 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$14.018 pesos m/cte.

Participación, precios y comportamiento de ventas

A continuación, se expondrá la participación que tiene el mercado potencial frente al calzado vegano que la empresa “Animal Inspiration SAS” ofrecerá:

Tabla 66. Participación en el mercado calzado vegano

Participacion en el Mercado						
Productos/Servicios	Cientes Potenciales	Habitos x Clientes	Ventas Mensuales	Ventas unidades /Año	Participacion en el mercado	Participacion de la mezcla de producto
Zapato tipo alpargata	476.184	2	120	1.440	0,15%	24,00%
Zapatilla femenina	476.184	2	120	1.440	0,15%	24,00%
Zapatilla masculina	476.184	2	100	1.200	0,13%	20,00%
Botas masculinas	476.184	2	90	1.080	0,11%	18,00%
Botas femeninas	476.184	2	70	840	0,09%	14,00%
TOTAL			500	6.000	0,63%	100,00%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Como se puede evidenciar en la tabla anterior, teniendo en cuenta la totalidad de mercado potencial de la empresa “Animal Inspiration SAS” el cual corresponde a 476.184 personas de las edades de los 5 hasta los 80+ años de ambos sexos y los hábitos de compra al año de calzado del mismo, se establece una suposición de número de ventas mensuales y anuales de los diferentes tipos de zapatos a comercializar para concluir que la participación mayor está en el zapato tipo alpargata y la zapatilla femenina con un 24% de acuerdo a las ventas de pres de calzado al año.

Tabla 67. Precios de productos

Productos	Precio V/ta	Total cost. Variab	Marg Cont	Ventas Unid/Año	Participacion en Ventas
Zapato tipo alpargata	\$ 65.000	\$ 22.725	\$ 42.275	1.440	24%
Zapatilla femenina	\$ 67.000	\$ 26.725	\$ 40.275	1.440	24%
Zapatilla masculina	\$ 75.000	\$ 28.574	\$ 46.426	1.200	20%
Botas masculinas	\$ 95.000	\$ 29.473	\$ 65.527	1.080	18%
Botas femeninas	\$ 95.000	\$ 29.473	\$ 65.527	840	14%
TOTAL				6.000	100%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Con el comportamiento de ventas se pretende establecer en que mes del año hay alza o baja en las ventas según el producto que esté en el mercado, que en este caso es el calzado vegano con diseños exclusivos y sentido animal.

Tabla 68. Ciclicidad de ventas

Estacionalidad	De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla de calificación.	CICLICIDAD DE VENTA EN UNIDADES TOTAL AÑO											
		Año 2019		Zapato tipo alpargata		Zapatilla femenina		Zapatilla masculina		Botas masculinas		Botas femeninas	
		Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$
Enero	7	656	50.583.750	158	10.237.500	158	10.552.500	131	9.843.750	118	11.221.875	92	8.728.125
Febrero	3	281	21.678.750	68	4.387.500	68	4.522.500	56	4.218.750	51	4.809.375	39	3.740.625
Marzo	5	469	36.131.250	113	7.312.500	113	7.537.500	94	7.031.250	84	8.015.625	66	6.234.375
Abril	3	281	21.678.750	68	4.387.500	68	4.522.500	56	4.218.750	51	4.809.375	39	3.740.625
Mayo	7	656	50.583.750	158	10.237.500	158	10.552.500	131	9.843.750	118	11.221.875	92	8.728.125
Junio	3	281	21.678.750	68	4.387.500	68	4.522.500	56	4.218.750	51	4.809.375	39	3.740.625
Julio	3	281	21.678.750	68	4.387.500	68	4.522.500	56	4.218.750	51	4.809.375	39	3.740.625
Agosto	3	281	21.678.750	68	4.387.500	68	4.522.500	56	4.218.750	51	4.809.375	39	3.740.625
Septiembre	7	656	50.583.750	158	10.237.500	158	10.552.500	131	9.843.750	118	11.221.875	92	8.728.125
Octubre	5	469	36.131.250	113	7.312.500	113	7.537.500	94	7.031.250	84	8.015.625	66	6.234.375
Noviembre	9	844	65.036.250	203	13.162.500	203	13.567.500	169	12.656.250	152	14.428.125	118	11.221.875
Diciembre	9	844	65.036.250	203	13.162.500	203	13.567.500	169	12.656.250	152	14.428.125	118	11.221.875
Total	64	6.000	462.480.000	1.440	93.600.000	1.440	96.480.000	1.200	90.000.000	1.080	102.600.000	840	79.800.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Según la tabla anterior en los meses de enero, mayo, septiembre, noviembre y diciembre se presentarán alzas en ventas respecto al portafolio de productos que la empresa “Animal Inspiration SAS” manejará, esto es gracias a las fechas importantes celebradas en estos meses como lo es año nuevo, día de la madre, amor y amistad, navidad y fin de año respectivamente, en donde la mayoría de las personas realizan compras para sus seres queridos teniendo un detalle emotivo con ellos, o, simplemente hacen compra de calzado u otros objetos para sí mismos. Dentro de los otros meses se evidencian bajas en las ventas, en donde pueden surgir ventas ocasionales para días especiales como cumpleaños, primeras comuniones, entre otros, o sólo por el deseo de adquirir un par de zapatos veganos. Así, para el año 2019 se tiene que las ventas en unidades de calzado serán de 6.000 con un total de \$462.480.000 en pesos (cuatrocientos sesenta y dos mil millones, cuatrocientos ochenta mil pesos).

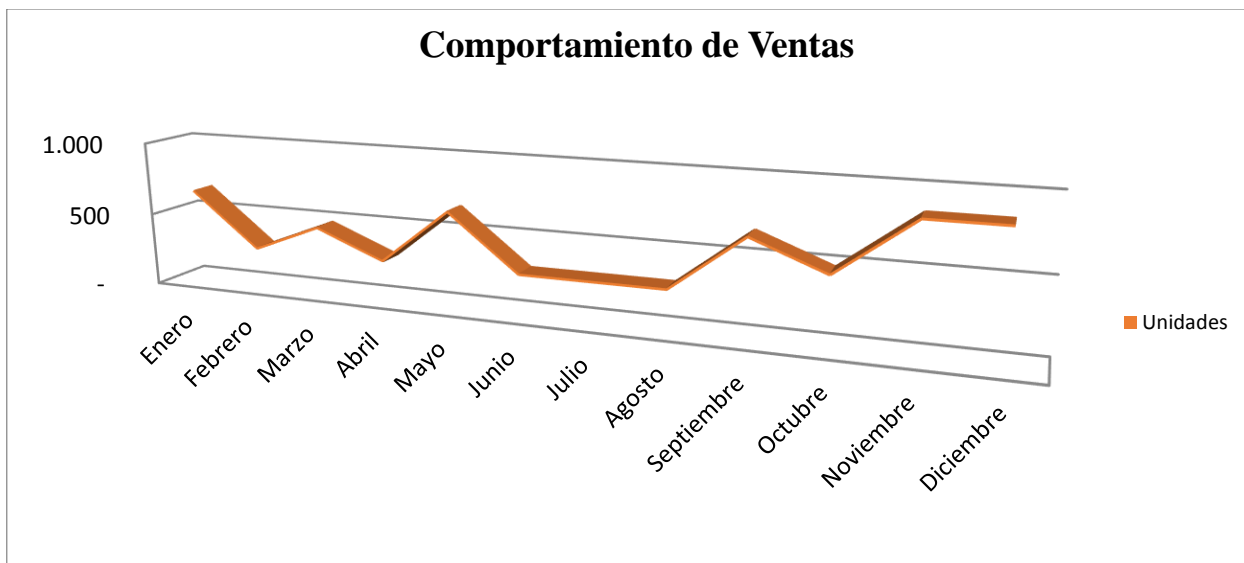
Tabla 69. Comportamiento de ventas

Comportamiento Ventas	Calificación
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3
Sin ventas	0
Datos Control	6.000
	462.480.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

En el cuadro anterior se evidencian los niveles de calificación de comportamiento de ventas según la estacionalidad del portafolio de la empresa “Animal Inspiration SAS”.

Ilustración 21. Gráfico comportamiento de ventas



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Según la gráfica anterior en el mes de enero se presenta un alza en cuanto a las ventas con una calificación de 7 (alto), en el mes de febrero las ventas decaen con una calificación de 3 (bajo) al igual que abril, sin embargo, en marzo las ventas tienen una elevación con una calificación de 5 (normal), en el mes de mayo las ventas vuelven a tener un alza con una calificación de 7 y en junio, julio y agosto las ventas decaen teniendo los meses conjuntamente una calificación de 3. En el mes de septiembre las ventas suben nuevamente con una calificación de 7, en octubre se deduce una calificación de 5 y finalmente en noviembre y diciembre las ventas se mantienen constantes en un pico alto con una calificación de 9 (muy alto).

2.3 Costos de Producción

A continuación, se relacionan los costos generados para la fabricación de los diferentes productos de la organización, teniendo en cuenta dos factores principales que son: Materia prima e Insumos y Mano de Obra.

2.3.1 Como Alimentar tabla de costos de producción con base al plan de compras

Zapato tipo alpargata

A partir del desarrollo de las siguientes tablas se expone el comportamiento de los costos unitarios generados en la producción de los zapatos veganos tipo alpargata dispuestos a la comercialización en la empresa “Animal Inspiration SAS”

Tabla 70. Costo unitario zapato alpargata.

<i>Zapato tipo alpargata</i>						
<i>Costo Unitario Total</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 2019</i>	<i>Año 2020</i>	<i>Año 2021</i>	<i>Año 2022</i>	<i>Año 2023</i>
Materia prima e Insumos	\$ 13.483	\$ 13.483	\$ 13.901	\$ 14.402	\$ 14.891	\$ 15.026
Mano de Obra	\$ 20.703	\$ 20.703	\$ 21.345	\$ 22.114	\$ 22.865	\$ 23.551
Total	34.186,72	34.186,72	35.246,50	36.515,38	37.756,90	38.577,33

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Para la producción del zapato tipo alpargata se relaciona un costo unitario base de \$34.186,72 pesos m/cte. dividido así: \$13.483 pesos para Materia prima e Insumos y \$20.703 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$38.577,33 pesos m/cte.

Tabla 71. Costo insumos zapato alpargata

<i>Costo Producción Insumos</i>									
<i>Materia Prima e Insumos</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total Unitario</i>	<i>Total Unit. Año 1</i>	<i>Total Unit. Año 2</i>	<i>Total Unit. Año 3</i>	<i>Total Unit. Año 4</i>	<i>Total Unit. Año 5</i>
Tela exterior	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
fiqje para suela	Metro	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 286
Hilo	Conos	0,1	15.000	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
agujas	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 276
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 368
Hornas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 552
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
Martillo de zapatería	Unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.657
Plantilla	Docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.522
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Total				\$ 13.483	\$ 13.483	\$ 13.901	\$ 14.402	\$ 14.891	\$ 15.026

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Tela exterior, fique para suela, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total.

Tabla 72. Costo mano de obra zapato alpargata

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	Unidad	0,0083333	1.109.032	\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513
Total				\$ 9.242	\$ 9.242	\$ 9.528	\$ 9.871	\$ 10.207	\$ 10.513

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

En segunda instancia, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$9.242 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$10.513 pesos m/cte.

Zapatilla femenina

A continuación, se relacionan los costos unitarios generados en la producción de las zapatillas veganas femeninas dispuestos a la comercialización en la empresa “Animal Inspiration SAS”.

Tabla 73. Costo unitario total zapatilla femenina

Zapatilla femenina						
Costo Unitario Total						
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Materia prima e Insumos	\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888
Mano de Obra	\$ 20.703	\$ 20.703	\$ 21.345	\$ 22.114	\$ 22.865	\$ 23.551
Total	\$ 38.187	\$ 38.187	\$ 39.371	\$ 40.788	\$ 42.175	\$ 43.440

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las zapatillas femeninas se relaciona un costo unitario base de \$38.187 pesos m/cte. dividido así: \$17.483 pesos para Materia prima e Insumos y \$20.703 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$43.440 pesos m/cte.

Tabla 74. Costos insumos zapatilla femenina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela de lino	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0,2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

De igual forma, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial;

Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.483 pesos m/cte.

Tabla 75. Costo mano de obra zapatilla femenina

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,0083333	1.109,032	\$ 9,242	\$ 9,242	\$ 9,528	\$ 9,871	\$ 10,207	\$ 10,513
Total				\$ 9,242	\$ 9,242	\$ 9,528	\$ 9,871	\$ 10,207	\$ 10,513

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Así mismo, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$20.703 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$23.551 pesos m/cte.

Zapatilla Masculina

Dentro del proceso de producción de las zapatillas masculinas se identifica distinta información de los costos unitarios generados, la cual presenta variadas similitudes respecto al producto anteriormente caracterizado, puesto que, no se evidencian diferencias significativas en el proceso de producción de las mismas frente a las zapatillas femeninas.

Tabla 76. Costo unitario total zapatilla masculina

Zapatilla masculina							
Costo Unitario Total							
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	
Materia prima e Insumos	\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888	
Mano de Obra	\$ 24.844	\$ 24.844	\$ 25.614	\$ 26.536	\$ 27.439	\$ 28.262	
Total	\$ 42.327	\$ 42.327	\$ 43.640	\$ 45.211	\$ 46.748	\$ 48.150	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las zapatillas masculinas se relaciona un costo unitario base de \$38.187 pesos m/cte. dividido así: \$17.483 pesos para Materia prima e Insumos y

\$20.703 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$43.440 pesos m/cte.

Tabla 77. Costos insumos zapatilla masculina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela de lino	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapateria	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecologica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0.2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapateria, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica, Pegante industrial y Cordones, calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.483 pesos m/cte.

Tabla 78. Costo de mano de obra zapatilla masculina

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,0100000	1.109.032	\$ 11.090	\$ 11.090	\$ 11.434	\$ 11.846	\$ 12.249	\$ 12.616
Total				\$ 11.090	\$ 11.090	\$ 11.434	\$ 11.846	\$ 12.249	\$ 12.616

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Finalmente, se relacionan los costos por honorarios de los dos operarios que interactúan en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$11.090 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$12.616 pesos m/cte.

Botas masculinas

Por otro lado, para el desarrollo y/o producción de las botas masculinas se identifican costos unitarios de producción, los cuales relacionan Materia prima, insumos y Mano de Obra.

Tabla 79. Costo unitario total botas masculinas

Botas masculinas							
Costo Unitario Total							
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	
Materia prima e Insumos	\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509	
Mano de Obra	\$ 13.802	\$ 13.802	\$ 14.230	\$ 14.742	\$ 15.244	\$ 15.701	
Total	\$ 30.952	\$ 30.952	\$ 31.912	\$ 33.061	\$ 34.185	\$ 35.210	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las botas masculinas se relaciona un costo unitario base de \$30.952 pesos m/cte. dividido así: \$17.150 pesos para Materia prima e Insumos y \$13.802 pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$35.210 pesos m/cte.

Tabla 80. Costo de insumos botas masculinas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero vegetal	Metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0,2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

De igual forma, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial;

Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.150 pesos m/cte.

Tabla 81. Costo de mano de obra botas masculinas

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0,01111111	1.109,032	\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018
Total				\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Por otro lado, se relacionan los costos por honorarios del operario que interactúa en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$12.323 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$14.018 pesos m/cte.

Botas femeninas

Dentro del proceso de producción de las botas femeninas se identifica distinta información de los costos unitarios generados, la cual presenta variadas similitudes respecto al producto anteriormente caracterizado, puesto que, no se evidencian diferencias significativas en el proceso de producción de las mismas frente a las botas masculinas.

Tabla 82. Costo unitario total botas femeninas

Botas femeninas						
Costo Unitario Total						
Concepto	Costo Unit. Año Base	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Materia prima e Insumos	\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509
Mano de Obra	\$ 13.802	\$ 13.802	\$ 14.230	\$ 14.742	\$ 15.244	\$ 15.701
Total	\$ 30.952	\$ 30.952	\$ 31.912	\$ 33.061	\$ 34.185	\$ 35.210

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Dentro del proceso de producción de las botas femeninas se relaciona un costo unitario base de \$30.952 pesos m/cte. dividido así: \$17.150 pesos para Materia prima e Insumos y \$13.802

pesos para Mano de Obra; dichos costos se proyectan para los años siguientes hasta el 2023, alcanzando un valor máximo de \$35.210 pesos m/cte.

Tabla 83. Costo producción insumos botas femeninas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero vegetal	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Así mismo, se describen los costos generados para la producción del zapato en relación a los insumos o materias utilizadas, los cuales son: Cuero sintético, Hilo, agujas, Moldes, Hormas, Tachuelas, Martillo de zapatería, Tela interior, Plantilla, Suela ecológica y Pegante industrial; Calculando el costo incurrido por par de zapatos de acuerdo al consumo, valor unitario y valor total. Dicho costo se identifica de \$17.150 pesos m/cte.

Tabla 84. Costo de mano de obra botas femeninas

Costo Mano de Obra									
Mano de Obra	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Operarios	unidad	0.01111111	1.109.032	\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018
Total				\$ 12.323	\$ 12.323	\$ 12.705	\$ 13.162	\$ 13.609	\$ 14.018

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Finalmente, se relacionan los costos por honorarios del operario que interactúa en el desarrollo de los procesos de fabricación del calzado, teniendo en cuenta auxilio de transporte y prestaciones legales; Con base a esto se obtiene un valor inicial de \$12.323 pesos, el cual es proyectado a 4 años para la obtención de un valor máximo de \$14.018 pesos m/cte.

Costos Indirectos

Los costos indirectos de fabricación son aquellos costos que debe cubrir una fábrica para la manufactura de un producto, aparte de los materiales y la mano de obra directa. Son costos que se relacionan con todo el funcionamiento de la empresa y superan el proceso de fabricación de un producto en específico.

Tabla 85. Costos indirectos

Costos Indirectos														
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año 1	
Arrendamiento	2.000.000,00	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Servicios Públicos	300.000,00	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Suministros de Oficina	100.000,00	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Aseo e Higiene	50.000,00	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000
Total Costos Indirectos	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 29.400.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 86. Costos indirectos

Costos Indirectos				
Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
\$ 24.000.000	\$ 24.744.000	\$ 25.634.784	\$ 26.506.367	\$ 27.301.558
\$ 3.600.000	\$ 3.711.600	\$ 3.845.218	\$ 3.975.955	\$ 4.095.234
\$ 1.200.000	\$ 1.237.200	\$ 1.281.739	\$ 1.325.318	\$ 1.365.078
\$ 600.000	\$ 618.600	\$ 640.870	\$ 662.659	\$ 682.539
\$ 29.400.000	\$ 30.311.400	\$ 31.402.610	\$ 32.470.299	\$ 33.444.408

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 87. Costos indirectos depreciación

Concepto	Valor Total	Vida Util	Depreciaciones				
			Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Adecuaciones	\$ 4.987.500	20	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375
Muebles y Enseres	\$ 11.480.000	10	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000
Maquinaria y Equipo	\$ 26.600.000	5	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000
Total Depreciacion	\$ 43.067.500		\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

2.4 Infraestructura

2.4.1 Como Alimentar tabla infraestructura

A continuación, se relacionan los gastos de infraestructura en los que incurriría la empresa, para la adecuación de sus instalaciones.

Tabla 88. Infraestructura

Infraestructura		
Concepto	Valor	Total
Adecuaciones	\$ 4.987.500	\$ 4.987.500
Muebles y Enseres	\$ 11.480.000	\$ 11.480.000
Maquinaria y Equipo	\$ 26.600.000	\$ 26.600.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 43.067.500	\$ 43.067.500

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

A partir del desarrollo del anterior cuadro, se relacionan las diferentes adecuaciones locativas a las instalaciones de la organización, teniendo en cuenta Adecuaciones generales, muebles, enseres, maquinaria y equipo; Todo esto valuado en un total de \$43.067.500 pesos m/cte.

Tabla 89. Adecuaciones – Infraestructura

Adecuaciones				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Adecuaciones Eléctricas	Unidad	15,00	72.500,00	1.087.500,00
Adecuaciones Sanitarias	Unidad	2,00	450.000,00	900.000,00
Adecuaciones Local	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Total				4.987.500,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Así mismo, es necesario relacionar las adecuaciones a nivel eléctrico, sanitario y local con las que contará la empresa y que se encuentran en un valor total aproximado de \$4.987.500 pesos para un total de 19 adecuaciones.

Tabla 90. Muebles y enseres – Infraestructura

Muebles y Enseres				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Silla ejecutiva	Unidad	4,00	350.000,00	1.400.000,00
Silla operativa	Unidad	8,00	200.000,00	1.600.000,00
Escritorio de Oficina	Unidad	4,00	300.000,00	1.200.000,00
Biblioteca	Unidad	2,00	420.000,00	840.000,00
Archivador	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Estantería	Unidad	12,00	320.000,00	3.840.000,00
Puff Ecológico	Unidad	6,00	50.000,00	300.000,00
Escritorio de Venta	Unidad	1,00	300.000,00	300.000,00
Mesas de Operación	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Total				11.480.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Con la finalidad de un desarrollo óptimo de funciones, es necesario establecer los muebles y enseres a utilizar, teniendo en cuenta artículos tales como: sillas ejecutivas, sillas operativas, escritorios de oficina, bibliotecas, archivadores, mesas de operación, etc.; Todo esto por un valor total de \$11.480.000 pesos para 41 artículos en total.

Tabla 91. Maquinaria y equipo – Infraestructura

Maquinaria y Equipo				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Computadores de escritorio.	Unidad	4,00	2.000.000,00	8.000.000,00
Computador portátil.	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Impresora multifuncional	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Maquinaria de Corte	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Pespuntadora	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina moldeadora de plantillas	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Impresora industrial	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Fotocopiadora	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Teléfono	Unidad	4,00	150.000,00	600.000,00
Fax	Unidad	1,00	400.000,00	400.000,00
Micro-ondas	Unidad	2,00	300.000,00	600.000,00
Total				26.600.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

De igual forma, se estableció la maquinaria y equipo a implementar, así como el valor aproximado de los mismos. Tomando como referencia el uso de 19 artículos en total (entre los cuales pueden identificarse Computadores, fotocopiadoras, micro-ondas y maquinas exclusivas de producción) el valor estimado es de \$26.600.000 pesos m/cte.

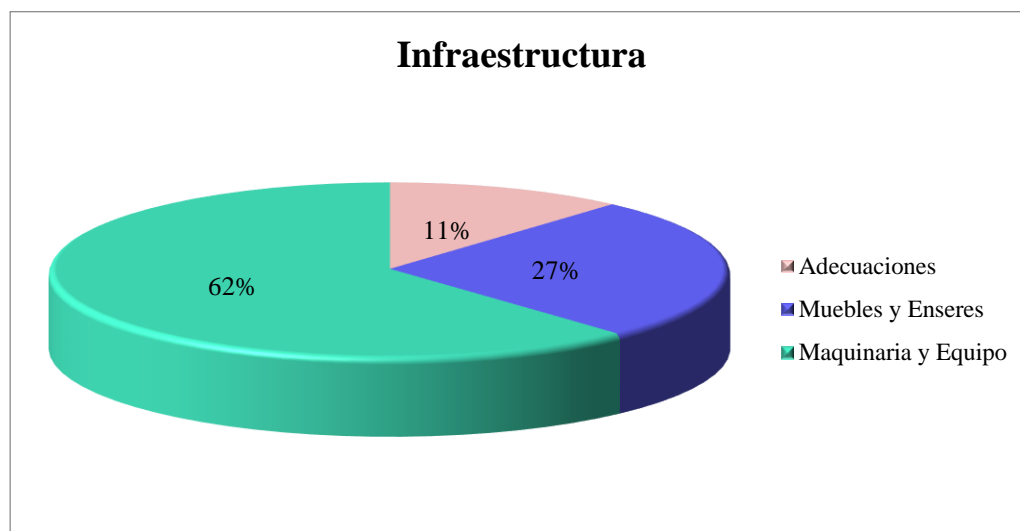
Tabla 92. Depreciaciones

Depreciaciones							
Concepto	Valor Total	Vida Util	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Adecuaciones	\$ 4.987.500	20	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375	\$ 249.375
Muebles y Enseres	\$ 11.480.000	10	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000	\$ 1.148.000
Maquinaria y Equipo	\$ 26.600.000	5	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000	\$ 5.320.000
Total Depreciación	\$ 43.067.500		\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375	\$ 6.717.375

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Finalmente se desarrolla la relación general de las tres familias de gastos (Adecuaciones, Muebles y enseres, y Maquinaria y Equipo) con sus respectivas depreciaciones, teniendo en cuenta la vida útil de los diferentes artículos y proyectando dicha información a los cuatro años siguientes.

Ilustración 22. Gráfica de infraestructura



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

2.4.2 Parámetros Técnicos Especiales

- Constituir una empresa de calzado vegano.
- Realizar un estudio de mercado teniendo en cuenta los factores tecnológicos, culturales y socioeconómicos y en el micro-entorno conocer las características de los gustos de los clientes, la forma de actuar de las empresas competidoras y proveedores.
- Diseñar un plan de mercadeo que permita que esta nueva empresa se posicione y tome reconocimiento dentro del mercado y ante los diferentes públicos.
- Crear un equipo de trabajo para darle inicio a las bases de procesos de producción, políticas de calidad de la compañía y establecer los posibles perfiles de los trabajadores de esta nueva empresa.
- Realizar un estudio económico que serán de gran utilidad para el conocimiento de las verdaderas necesidades de inversión.

3. MODULO DE ORGANIZACIÓN

3.1 Estrategia Organizacional

3.1.1 Análisis DOFA

El DOFA es una herramienta de diagnóstico la cual ayudará a la empresa “Animal Inspiration SAS” a reconocer sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades en el entorno tanto interno como externo en el que ha de desarrollar su actividad económica.

Además, en la siguiente matriz, se expone el desarrollo e implementación de la metodología de diagnóstico “DOFA” en la empresa “Animal Inspiration S.A.S”, enfocándose solamente hacia los factores claves para el éxito del negocio y resaltando las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compartir de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves de entorno. De igual forma se proponen las conocidas estrategias “FO, DO, FA y DA” que integran las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Tabla 93. Estrategias FODA

Matriz FODA "Animal Inspiration S.A.S"		
Empresa	Fortalezas	Debilidades
	1. Calzado que contribuye al mejoramiento del medio ambiente.	1. Falta de experiencia gerencial.
	2. Creación de estrategias de marketing alcanzables.	2. Falta de clientes fidelizados.
	3. Cultura empresarial que busca el compromiso y responsabilidad con el medio ambiente.	3. Falta de capacidad de endeudamiento.
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias FA
1. Nueva línea de calzado que contribuya al cuidado del medio ambiente.	1. Crear una empresa que comercializará una nueva línea de calzado vegano y que su vez busca impactar el medio ambiente y cuidado por los animales.	1. Buscar alternativas favorables para la nueva empresa que le permitan tomar posicionamiento en el mercado de calzado y llame la atención del público.
2. Implementación de las tecnologías de la información.	2. Diseñar un plan de marketing que permita que la empresa "Animal Inspiration S.A.S" tome posicionamiento en el mercado y se implemente el uso de tecnologías que den a conocer ante el público los nuevos productos de calzado vegano.	2. Diseñar campañas publicitarias en la página web y redes sociales empresariales, que incentiven a las personas a reflexionar sobre el cuidado de los recursos naturales y el medio ambiente.
3. Realización de campañas y eventos para el cuidado y respeto por el medio ambiente.	3. Realizar campañas empresariales que conlleven a tomar conciencia a los diferentes público sobre la importancia y cuidado que requieren los recursos naturales y el medio ambiente.	3. Establecer políticas empresariales que no se vean afectadas por los cambios que puedan presentarse por cambios políticos gubernamentales.
Amenazas	Estrategias DO	Estrategias DA
1. La competencia lleva más tiempo en el mercado ofreciendo su calzado.	1. Capacitar al personal de esta nueva empresa con relación a temas gerenciales y se dé un posicionamiento satisfactorio de esta nueva línea de calzado en el mercado por su impacto ambiental y cultural.	1. Buscar medios que le permitan a esta nueva empresa mejoras en su parte gerencial y esto le genere beneficios ante la competencia y incursión en el mercado de calzado.
2. Es poco el número de compradores de calzado, conscientes del cuidado por el medio ambiente.	2. Crear a través de la página web y redes sociales divulgación de información que permita que el público tome conciencia sobre el cuidado el ambiente y así mismo conozcan sobre esta nueva empresa y su nueva línea de calzado de vegano logrando así la captación de clientes fieles.	2. Desarrollar eventos que incentive al público a tomar responsabilidad sobre el medio ambiente y a su vez se dé la captación de nuevos clientes siendo una nueva línea de calzado.
3. Establecimiento de políticas gubernamentales que afecten la creación de las empresas MYPIMES.	3. Asociar esta nueva organización con entidades que apoyen este tipo de ideas de negocio innovadoras y que permitan el acceso a financiamiento económico y de esta manera evaluar que el establecimiento de políticas gubernamentales no afecten la parte financiera de esta nueva organización.	3. Establecer políticas financieras que no se vean afectadas por los cambios gubernamentales de las MYPIMES y a su vez tener como aliados entidades que apoyen la creación de empresas que buscan el cambio e impacto ambiental.

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
 Octubre, 2019

3.1.2 Organismos de Apoyo

Para la creación de la empresa “Animal Inspiration S.A.S”, se necesitará del apoyo de entidades tanto privadas como oficiales que pueden apoyar el desarrollo de esta nueva organización y así mismo de emprendedores innovadores que tuvieron como fin diseñar una idea de negocio que generara un impacto ambiental.

A continuación, se nombrarán las entidades con las cuales se apoyará “Animal Inspiration S.A.S” y cuáles son sus respectivos emprendedores:

- Fondo Emprender: Es un fondo de capital semilla creado por el gobierno nacional, el cual tiene como objetivo financiar iniciativas empresariales creadas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Además, el objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas y facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas. Pero para esto los emprendedores deben cumplir unas etapas de plan de negocio las cuales son:

- Formulación del plan de negocios: En esta etapa se da el registro y asesoría de negocio, aprobación técnica y presentación de convocatoria.

- Evaluación y asignación de recursos: Se da la evaluación del plan de negocios, asignación de recursos y legalización de contrato.

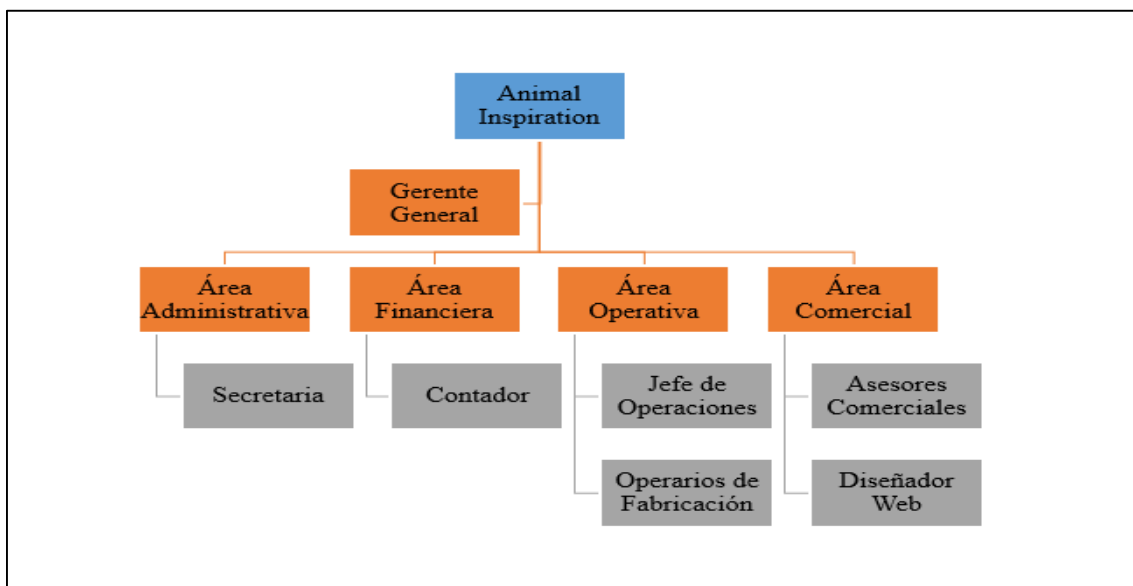
- **Ejecución:** Esta última etapa consiste en el desarrollo del plan de negocio, seguimiento y acompañamiento, evaluación de indicadores de gestión y decisión sobre reembolso de recursos.
- **Emprendedores:** Son los estudiantes universitarios quienes se encargan de desarrollar el plan de negocio de la nueva empresa “Animal Inspiration S.A.S” y de esta manera darle aplicabilidad a cada uno de sus conocimientos administrativos, teniendo así la capacidad de desarrollar una idea innovadora que genere un impacto positivo en el mercado.

3.2 Estructura Organizacional

3.2.1 Estructura Organizacional

Dentro de toda empresa es necesario definir una jerarquía y establecer puestos que han de desarrollar los miembros de la misma, para así lograr un trabajo en equipo óptimo y lograr el alcance de los objetivos empresariales, es por ello que se estableció el siguiente organigrama para la estructura organizacional de la posible empresa “Animal Inspiration SAS”:

Ilustración 23. Gráfico Organigrama Animal Inspiration S.A.S



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Como se evidencia se elaboró un organigrama de tipo vertical en el cual las unidades se despliegan de arriba hacia abajo, en donde la autoridad se ubica en el extremo superior que en este caso sería el gerente general y las jerarquías se despliegan de manera escalonadas, en las cuales están las diferentes áreas funcionales. En las áreas de apoyo, área administrativa y área financiera se encuentra la secretaria y el auxiliar contable, en las áreas misionales, área operativa y área comercial está ubicado el jefe de producción, los operarios de fabricación, el asesor comercial y el encargado de la página web y redes sociales donde el cliente elegirá el tipo de calzado que más le guste y desee.

Por medio de este tipo de jerarquía vertical la comunicación fluye dentro de la empresa de manera rápida y fácil sin distorsiones en la información. Además, al definir las áreas funcionales se concentran ciertas actividades específicas en las mismas, en donde se pueden asignar las tareas de manera más sencilla.

Se concluye que la organización es formal, ya que se caracteriza por reglas, procedimientos y estructura jerárquica que ordenan las relaciones entre los miembros de la empresa.

3.3 Aspectos Legales

3.3.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales

Nuestro fin empresarial es conformar capital propio, creando una sociedad entre profesionales con un oficio en común. Deseamos limitar la responsabilidad y respaldo solo con la inversión

que se realice dentro de la empresa. Consideramos que puede ser una opción para el crecimiento y expansión de la empresa vender partes de la empresa en un futuro si esto es necesario. El capital suscrito inicial no supera los 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes y no hay aportes de bienes raíces en los aportes. Por todas las características mencionadas anteriormente la empresa se creará bajo la forma jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada.

En el siguiente cuadro se darán los aspectos comerciales como tributarios que aplicara la empresa “Animal Inspiration S.A.S.”

Tabla 94. Aspectos legales

Tramites comerciales	Tramites tributarios
<p>1. De acuerdo con la definición de la ley 590 que fomenta las PYMES clasificadas en micro, pequeña y mediana empresa; teniendo en cuenta lo anterior, la nueva empresa “Animal Inspiration S.A.S.” será constituida como una pequeña empresa por el número de trabajadores (15) que son con los que se contarán para iniciar la idea de negocio y por los activos totales los cuales son inferiores a cinco mil SMLMV (Salario Mínimo Legal Mensual Vigente).</p> <p>2. Actividad económica: pertenecerá al sector secundario en el ámbito de la manufactura, donde se hace transformación de la materia prima en un producto terminado, en este caso “Calzado Vegano”. Y también hará participación en el sector terciario de comercialización minorista o detallista.</p> <p>3. Clasificación código CIU: para la actividad económica a la que la empresa</p>	<p>1. “Animal Inspiration SAS” pertenecerá al régimen común ya que sus actividades se encontrarán gravadas con IVA (Impuesto a las ventas), además la misma deberá inscribirse al Registro Único Tributario RUT y actualizarlo cuando sea necesario. También se tendrá que expedir factura y conservar una copia para el registro de operaciones.</p> <p>2. Pre-RUT y RUT: El Registro único Tributario (RUT) administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes, declarantes de ingresos y patrimonio, responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.</p> <p>El Número de Identificación Tributaria (NIT), constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT. Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones</p>

<p>estará dirigida se encuentra ubicada en la clase 1522 la cual trata de “Fabricación de otros tipos de calzado, excepto calzado de cuero y piel” y 4772 “Comercio al por menor de todo tipo de calzado” que pertenece a la división 47 de Comercio al por menor.</p> <p>4. Tipo de sociedad: será “Sociedad por Acciones Simplificadas”, la cual es un nuevo tipo societario creado por la Ley 1258 de 2008, caracterizado por ser una estructura societaria de capital, con autonomía y tipicidad definida, regulada por normas de carácter dispositivo que permiten no sólo una amplia autonomía contractual en el diseño del contrato social, sino además la posibilidad de que los asociados definan las pautas bajo las cuales han de gobernarse sus relaciones jurídicas.</p>	<p>administradas por dicha entidad.</p> <p>Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal.</p> <p>El Pre-RUT hace referencia al formulario borrador del RUT el cual debe contener la anotación "Para Trámite en Cámara" con huella dactilar de quien hace la solicitud.</p> <p>3. Impuestos nacionales: impuesto a las ventas, Rete-fuente, Declaración de renta.</p> <p>4. Impuestos distritales: Impuesto de industria y comercio (ICA), Retención ICA, Impuesto complementario de avisos y tableros: Según el Acuerdo 65 de 2002 Concejo de Bogotá D.C.</p> <p>5. Registro de libros contables: De acuerdo con lo estipulado en el Decreto 019 de 2012, los libros que deben inscribirse para los comerciantes son los libros de registro de socios o accionistas y los de actas de asamblea y juntas de socios. Ya no existe la obligación de inscribir los libros contables en los registros públicos que administran las cámaras de comercio.</p>
--	--

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

3.4 Costos administrativos

3.4.1 Tabla Gastos de Personal

Dentro de los gastos de administración se encuentran inmersos los gastos de personal administrativo y de ventas. Para la empresa “Animal Inspiration SAS” se necesitan cuatro (5) cargos en el área administrativa-organizacional y (2) cargos para área de ventas, los cuales son:

Gerente, secretaria ejecutiva, auxiliar contable y jefe de operaciones, operarios, asesores comerciales y el diseñador web o publicista.

Tabla 95. Dedicación y contratación

Cargo	Dedicación	Contrato
Gerente	Completa	Fijo
Secretaria	Completa	Fijo
Contador	Completa	Fijo
Jefe de Operaciones	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Operario	Completa	Fijo
Asesor Comercial	Completa	Fijo
Asesor Comercial	Completa	Fijo
Diseñador Web y/o Publicista	Completa	Fijo

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

A continuación, se podrá visualizar el pago que recibirá mensualmente las personas que laboraran en la empresa “Animal Inspiration S.A.S”, teniendo en cuenta el cálculo de nómina y todo conforme a la ley del trabajador.

Tabla 96. Gastos de personal administrativo

Gastos de Personal Administrativo					
Cargo	Salario	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Gerente	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Secretaria Ejecutiva	1.397.032	1,00	\$ 104.000	\$ 1.397.032	\$ 1.293.032
Auxiliar Contable	2.400.000	1,00	\$ 168.000	\$ 2.400.000	\$ 2.232.000
Jefe de operaciones	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Total Mensual Gastos de Personal					\$ 18.767.288

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 97. Gastos de personal de ventas

Gastos Personal de Ventas					
Cargo	Salario + Aux Trans	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Diseñador Web y/o Publicista	1.697.032	1,00	128.000,00	1.697.032,00	1.569.032,00
Total Gasto de Personal de ventas					3.455.896,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

3.4.2 Tabla de Gastos de Puesta en Marcha.

En las siguientes tablas se podrán visualizar los gastos que estarán directamente relacionados con la puesta en marcha y operación de la empresa.

Tabla 98. Gastos puesta en marcha

Gastos de Puesta en Marcha			
Concepto	Valor Total	Amotizacion Año	Año 2019
Registro Mercantil	\$ 458.195	1	\$ 458.195
Total Año	\$ 458.195		\$ 458.195

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 99. Gastos Registro Mercantil

<i>Registro Mercantil</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Unidad</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Escritura de Constitución	Unidad	\$ 206.400	\$ 206.400
Registro Cámara de Comercio	Unidad	\$ 142.416	\$ 142.416
Registro mercantil, Documentos de constitución y formularios	Unidad	\$ 109.379	\$ 109.379
			\$ -
Total Año		\$ 458.195	\$ 458.195

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

3.4.3 Tabla de Gastos Anuales de Administración

Los gastos administrativos hacen referencia a aquellos que tienen que ver directamente con la administración general de la empresa en el que se incluye los salarios de los directivos, arrendamiento, servicios públicos, suministros de oficina como papel, lapiceros, notas, clips, entre otros y también elementos de Aseo e higiene.

Tabla 100. Gastos anuales administrativos

<i>Gastos Administrativos</i>														
<i>Concepto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 2</i>	<i>Mes 3</i>	<i>Mes 4</i>	<i>Mes 5</i>	<i>Mes 6</i>	<i>Mes 7</i>	<i>Mes 8</i>	<i>Mes 9</i>	<i>Mes 10</i>	<i>Mes 11</i>	<i>Mes 12</i>	<i>Total Año 1</i>	
Arrendamiento	2.000.000,00	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Servicios Públicos	300.000,00	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Suministros de Oficina	100.000,00	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Aseo e Higiene	50.000,00	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000
Total Gastos Administrativos	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 29.400.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

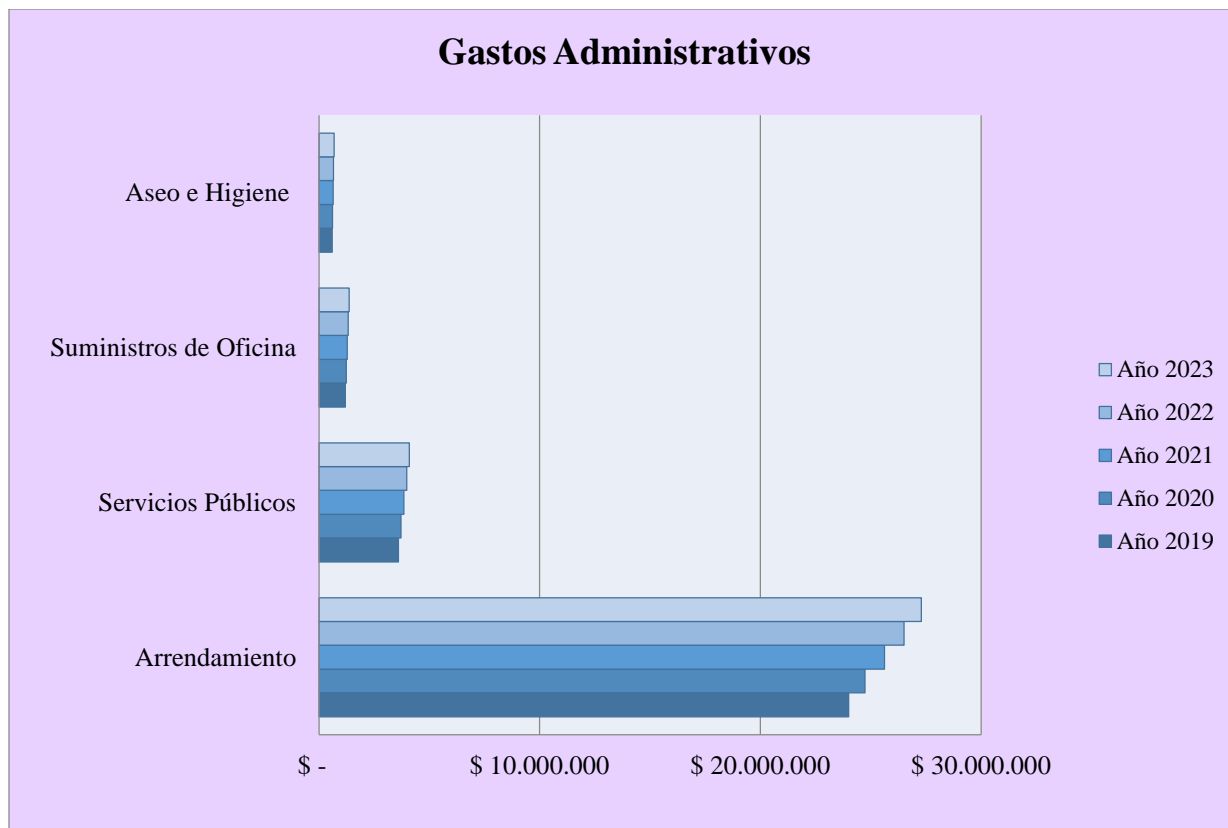
Tabla 101. Proyecciones gastos administrativos

Gastos Administrativos Anualizado				
<i>Año 2019</i>	<i>Año 2020</i>	<i>Año 2021</i>	<i>Año 2022</i>	<i>Año 2023</i>
\$ 24.000.000	\$ 24.744.000	\$ 25.634.784	\$ 26.506.367	\$ 27.301.558
\$ 3.600.000	\$ 3.711.600	\$ 3.845.218	\$ 3.975.955	\$ 4.095.234
\$ 1.200.000	\$ 1.237.200	\$ 1.281.739	\$ 1.325.318	\$ 1.365.078
\$ 600.000	\$ 618.600	\$ 640.870	\$ 662.659	\$ 682.539
\$ 29.400.000	\$ 30.311.400	\$ 31.402.610	\$ 32.470.299	\$ 33.444.408

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

La empresa “Animal Inspiration SAS” tendrá un gasto de \$2.000.000 de pesos de arriendo debido a que se necesita tanto de una bodega para la fabricación del calzado como un punto de venta al público. Los servicios serán pagos mensualmente con un valor de \$300.000 pesos que incluye agua y luz. Los suministros de oficina incluyen todo lo de papelería lo cual tiene un valor de \$100.000 pesos y por último los implementos de aseo e higiene, principalmente papel higiénico, jabones anti-bacteriales y toallas tienen un valor de \$50.000 pesos. Estos valores son constantes durante los 12 meses del año, lo cual deduce que para gastos administrativos se debe disponer de \$2.450.000 pesos mensuales y \$29.400.000 en el año 2019. Finalmente, se hace proyección de gastos administrativos hasta el año 2023.

Ilustración 24. Gráfico gastos administrativos



Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

4.1 MODULO DE FINANZAS

4.1 Ingresos

4.1.1 Alimentar tabla de recursos solicitados en el simulador financiero suministrado por el programa de Administración de Empresas.

Para la empresa “Animal Inspiration SAS” será de gran importancia conocer su estado financiero general en un momento determinado, por lo tanto, se debe llevar un control periódico de las entradas y salidas de dinero que se puedan presentar durante su actividad económica. A continuación, se representan como entradas las posibles ventas del año 2019, el aporte de los socios y el préstamo adquirido para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 102. Ingresos

FLUJO DE EFECTIVO					
PERIODO	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
SALDO INICIAL DE CAJA		\$ (96.555.775)	\$ (86.327.356)	\$ (60.574.639)	\$ (24.666.713)
INGRESOS					
VENTAS	\$ 462.480.000	\$ 462.214.363	\$ 498.008.243	\$ 533.478.382	\$ 569.813.595
APORTE DE SOCIOS	\$ (8.000.000)				
PRESTAMO	\$ (86.067.991)				
TOTAL INGRESOS	\$ 368.412.009	\$ 462.214.363	\$ 498.008.243	\$ 533.478.382	\$ 569.813.595

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

4.2.1 Tablas de Egresos, como se generan

En las siguientes tablas se podrá observar los gastos que se generaran en infraestructura, adecuaciones, muebles y enseres, maquinaria y equipo, gastos puesta en marcha.

Tabla 103. Infraestructura

Infraestructura		
Concepto	Valor	Total
Adecuaciones	\$ 4.987.500	\$ 4.987.500
Muebles y Enseres	\$ 11.480.000	\$ 11.480.000
Maquinaria y Equipo	\$ 26.600.000	\$ 26.600.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 43.067.500	\$ 43.067.500

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 104. Adecuaciones

Adecuaciones				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Adecuaciones Eléctricas	Unidad	15,00	72.500,00	1.087.500,00
Adecuaciones Sanitarias	Unidad	2,00	450.000,00	900.000,00
Adecuaciones Local	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Total				4.987.500,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 105. Muebles y enseres

Muebles y Enseres				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Silla ejecutiva	Unidad	4,00	350.000,00	1.400.000,00
Silla operativa	Unidad	8,00	200.000,00	1.600.000,00
Escritorio de Oficina	Unidad	4,00	300.000,00	1.200.000,00
Biblioteca	Unidad	2,00	420.000,00	840.000,00
Archivador	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Estantería	Unidad	12,00	320.000,00	3.840.000,00
Puff Ecológico	Unidad	6,00	50.000,00	300.000,00
Escritorio de Venta	Unidad	1,00	300.000,00	300.000,00
Mesas de Operación	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Total				11.480.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 106. Maquinaria y equipo

Maquinaria y Equipo				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Computadores de escritorio.	Unidad	4,00	2.000.000,00	8.000.000,00
Computador portatil.	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Impresora multifuncional	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Maquinaria de Corte	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Pespuntadora	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina moldeadora de plantillas	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Impresora industrial	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Fotocopiadora	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Teléfono	Unidad	4,00	150.000,00	600.000,00
Fax	Unidad	1,00	400.000,00	400.000,00
Micro-ondas	Unidad	2,00	300.000,00	600.000,00
Total				26.600.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 107. Gastos puesta en marcha

Gastos de Puesta en Marcha			
Concepto	Valor Total	Amotizacion Año	Año 2019
Registro Mercantil	\$ 458.195	1	\$ 458.195
Total Año	\$ 458.195		\$ 458.195

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 108. Gastos de registro

Registro Mercantil			
Concepto	Unidad	Valor	Total
Escritura de Constitución	Unidad	\$ 206.400	\$ 206.400
Registro Cámara de Comercio	Unidad	\$ 142.416	\$ 142.416
Registro mercantil, Documentos de constitución y formularios	Unidad	\$ 109.379	\$ 109.379
			\$ -
Total Año		\$ 458.195	\$ 458.195

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

4.2.3 Costos anualizados administrativos, gastos de personal anualizados

En las siguientes tablas se podrá conocer las proyecciones realizadas a cinco (5) años desde el año 2019 hasta el año 2023 con relación a los gastos administrativos y de personal administrativo y de ventas.

Tabla 109. Gastos Administrativos

Gastos Administrativos														
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año 1	
Arrendamiento	2.000.000,00	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Servicios Públicos	300.000,00	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Suministros de Oficina	100.000,00	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Aseo e Higiene	50.000,00	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000
Total Gastos Administrativos	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 29.400.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 110. Proyecciones gastos administrativos

Gastos Administrativos Anualizado				
Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
\$ 24.000.000	\$ 24.744.000	\$ 25.634.784	\$ 26.506.367	\$ 27.301.558
\$ 3.600.000	\$ 3.711.600	\$ 3.845.218	\$ 3.975.955	\$ 4.095.234
\$ 1.200.000	\$ 1.237.200	\$ 1.281.739	\$ 1.325.318	\$ 1.365.078
\$ 600.000	\$ 618.600	\$ 640.870	\$ 662.659	\$ 682.539
\$ 29.400.000	\$ 30.311.400	\$ 31.402.610	\$ 32.470.299	\$ 33.444.408

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 111. Gastos de personal administrativo

Gastos de Personal Administrativo													
Cargo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año 1
Gerente	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 38.220.000
Secretaría Ejecutiva	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 1.293.032	\$ 15.516.384
Contador	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 26.784.000
Jefe de operaciones	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 3.185.000	\$ 38.220.000
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Operario	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 1.109.032	\$ 13.308.384
Total Gastos de Personal	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 18.767.288	\$ 225.207.456

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 112. Proyecciones gastos personal administrativo

Gastos de Personal Anualizado				
Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
\$ 38.220.000	\$ 39.404.820	\$ 40.823.394	\$ 42.211.389	\$ 43.477.731
\$ 15.516.384	\$ 15.997.392	\$ 16.573.298	\$ 17.136.790	\$ 17.650.894
\$ 26.784.000	\$ 27.614.304	\$ 28.608.419	\$ 29.581.105	\$ 30.468.538
\$ 38.220.000	\$ 39.404.820	\$ 40.823.394	\$ 42.211.389	\$ 43.477.731
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 13.308.384	\$ 13.720.944	\$ 14.214.898	\$ 14.698.204	\$ 15.139.151
\$ 225.207.456	\$ 232.188.887	\$ 240.547.687	\$ 248.726.308	\$ 256.188.098

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 113. Gastos de personal

Gastos de Personal Administrativo					
Cargo	Salario	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Gerente	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Secretaria Ejecutiva	1.397.032	1,00	\$ 104.000	\$ 1.397.032	\$ 1.293.032
Auxiliar Contable	2.400.000	1,00	\$ 168.000	\$ 2.400.000	\$ 2.232.000
Jefe de operaciones	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Total Mensual Gastos de Personal					\$ 18.767.288

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 114. Gastos de personal de ventas

Gastos Personal de Ventas													
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año
Gastos Personal de Ventas	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	41.470.752,00
Total Gastos de Ventas	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	3.455.896,00	41.470.752,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 115. Proyecciones de gastos de personal de ventas

Gastos de Venta Anualizada				
Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
\$ 41.470.752	\$ 42.756.345	\$ 44.081.792	\$ 45.448.328	\$ 46.857.226
\$ 41.470.752	\$ 42.756.345	\$ 44.081.792	\$ 45.448.328	\$ 46.857.226

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 116. Gastos de personal de ventas

Gastos Personal de Ventas					
Cargo	Salario + Aux Trans	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Diseñador Web y/o Publicista	1.697.032	1,00	128.000,00	1.697.032,00	1.569.032,00
Total Gasto de Personal de ventas					3.455.896,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

4.3 Capital de trabajo

4.3.1 Alimentar tabla de capital de trabajo

En las siguientes tablas se podrán visualizar la materia prima e insumos que requiere la empresa “Animal Inspiration S.A.S” para la elaboración de la línea de calzado vegano.

Tabla 117. Materia prima e insumos zapato alpargata

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela exterior	metro	0,1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
fique para suela	metro	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 286
Hilo	Conos	0,1	15.000	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
aguja	Docena	0,1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 276
Moldes	Docena	0,1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 368
Hormas	Docena	0,1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 552
Tachuelas	Docena	0,5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 828
Martillo de zapateria	unidad	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Tela interior	Metro	0,1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.657
Plantilla	docena	0,2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.522
Pegante industrial	Litro	0,0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 221
Total				\$ 13.483	\$ 13.483	\$ 13.901	\$ 14.402	\$ 14.891	\$ 15.026

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 118. Materia prima e insumos zapatilla femenina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela de lino	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapateria	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecologica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0.2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 119. Materia prima e insumos zapatilla masculina

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Tela de lino	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapateria	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecologica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Cordones	Docena	0.2	2.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Total				\$ 17.483	\$ 17.483	\$ 18.025	\$ 18.674	\$ 19.309	\$ 19.888

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 120. Materia prima e insumos botas masculinas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero vegetal	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hormas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapateria	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecologica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 121. Materia prima e insumos botas femeninas

Costo Producción Insumos									
Materia Prima e Insumos	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario	Total Unit. Año 1	Total Unit. Año 2	Total Unit. Año 3	Total Unit. Año 4	Total Unit. Año 5
Cuero vegetal	Metro	0.1	30.000	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.866	\$ 4.005	\$ 4.142	\$ 4.266
Hilo	Conos	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
agujas	Docena	0.1	5.000	\$ 250	\$ 250	\$ 258	\$ 267	\$ 276	\$ 284
Moldes	Docena	0.1	4.000	\$ 333	\$ 333	\$ 344	\$ 356	\$ 368	\$ 379
Hornas	Docena	0.1	10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 516	\$ 534	\$ 552	\$ 569
Tachuelas	Docena	0.5	1.500	\$ 750	\$ 750	\$ 773	\$ 801	\$ 828	\$ 853
Martillo de zapatería	unidad	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Tela interior	Metro	0.1	12.000	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.547	\$ 1.602	\$ 1.657	\$ 1.706
Plantilla	docena	0.2	30.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.155	\$ 5.341	\$ 5.522	\$ 5.688
Suela ecológica	Docena	0.2	25.000	\$ 4.167	\$ 4.167	\$ 4.296	\$ 4.450	\$ 4.602	\$ 4.740
Pegante industrial	Litro	0.0	10.000	\$ 200	\$ 200	\$ 206	\$ 214	\$ 221	\$ 228
Total				\$ 17.150	\$ 17.150	\$ 17.682	\$ 18.318	\$ 18.941	\$ 19.509

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

En las siguientes tablas se podrán visualizar los gastos administrativos que tendrá la empresa

“Animal Inspiration S.A.S”

Tabla 122. Gastos administrativos

Gastos Administrativos													
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año 1
Arendamiento	2.000.000,00	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Servicios Públicos	300.000,00	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Suministros de Oficina	100.000,00	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Aseo e Higiene	50.000,00	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000
Total Gastos Administrativos	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 2.450.000	\$ 29.400.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

En las siguientes tablas se podrán visualizar los gastos de personal que tendrá la empresa

“Animal Inspiration S.A.S.”

Tabla 123. Gastos de personal administrativo

Gastos de Personal Administrativo					
Cargo	Salario	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Gerente	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Secretaria Ejecutiva	1.397.032	1,00	\$ 104.000	\$ 1.397.032	\$ 1.293.032
Auxiliar Contable	2.400.000	1,00	\$ 168.000	\$ 2.400.000	\$ 2.232.000
Jefe de operaciones	3.500.000	1,00	\$ 315.000	\$ 3.500.000	\$ 3.185.000
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Operario	1.197.032	1,00	\$ 88.000	\$ 1.197.032	\$ 1.109.032
Total Mensual Gastos de Personal					\$ 18.767.288

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Tabla 124. Gastos de personal ventas

Gastos Personal de Ventas					
Cargo	Salario + Aux Trans	Cantidad	Prestaciones	Valor Unitario	Total
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Asesor Comercial	1.017.032	1,00	73.600,00	1.017.032,00	943.432,00
Diseñador Web y/o Publicista	1.697.032	1,00	128.000,00	1.697.032,00	1.569.032,00
Total Gasto de Personal de ventas					3.455.896,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Por otro lado, la creación de esta nueva empresa “Animal Inspiration S.A.S” requiere de ciertos recursos económicos para poder comenzar sus operaciones productoras y cubrir necesidades tales como insumos, materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación, entre otros. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. A continuación, se evidencian los aportes de dinero para la ejecución de las operaciones de la empresa “Animal Inspiration SAS”:

Tabla 125. Inversión

Inversión	\$ 43.525.695
Provisión de Gastos	\$ 50.542.296
Inversión	\$ 94.067.991
% de Financiación	91%
Solicitud de Crédito	\$ 86.067.991
Cápital Social	\$ 8.000.000
Interese Mensual	0,50%
Plazo Meses	60
Tasa Efectiva	6,17%
Tasa Nominal	6,00%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Se necesita principalmente una inversión pre-operativa de \$43.525.695 que cubre gastos de registro mercantil, adecuaciones (eléctricas, sanitarias y de local), muebles, enseres, maquinaria y equipo; y una provisión de gastos de \$50.542.296 que incluye además de los gastos pre-operativos, los gastos de ventas, gastos de personal y gastos administrativos, para así obtener finalmente una inversión total de \$80.157.623 para la ejecución de la actividad empresarial.

Así, la financiación estará representada por un 90% de la inversión total (\$72.157.623) con la cual se solicitará un crédito y el otro 10% restante (\$8.000.000) lo aportarán los socios de la unidad productiva, los cuales son los aprendices emprendedores. El interés mensual para el crédito a solicitar es del 0.50% con un plazo de 60 meses, la tasa nominal es del 6.17% y la tasa efectiva del 6%, la cual representa el porcentaje de interés que se van a pagar anualmente.

Teniendo en cuenta el capital de trabajo requerido, la cantidad de dinero solicitada en el crédito (\$72.157.623) y el interés mensual (0.50%) se elabora la siguiente tabla de amortización la cual

servirá como herramienta para conocer el pago que se debe hacer mensualmente para así cumplir al final de los 60 meses con la deuda.

Tabla 126. Amortización préstamo

Cuota No.	VR. Cuota	Intereses	Capital	Saldo
1	\$ 1.395.009	\$ 360.788	\$ 1.034.221	\$ 71.123.402
2	\$ 1.395.009	\$ 355.617	\$ 1.039.392	\$ 70.084.010
3	\$ 1.395.009	\$ 350.420	\$ 1.044.589	\$ 69.039.421
4	\$ 1.395.009	\$ 345.197	\$ 1.049.812	\$ 67.989.610
5	\$ 1.395.009	\$ 339.948	\$ 1.055.061	\$ 66.934.549
6	\$ 1.395.009	\$ 334.673	\$ 1.060.336	\$ 65.874.212
7	\$ 1.395.009	\$ 329.371	\$ 1.065.638	\$ 64.808.574
8	\$ 1.395.009	\$ 324.043	\$ 1.070.966	\$ 63.737.608
9	\$ 1.395.009	\$ 318.688	\$ 1.076.321	\$ 62.661.287
10	\$ 1.395.009	\$ 313.306	\$ 1.081.703	\$ 61.579.585
11	\$ 1.395.009	\$ 307.898	\$ 1.087.111	\$ 60.492.474
12	\$ 1.395.009	\$ 302.462	\$ 1.092.547	\$ 59.399.927
13	\$ 1.395.009	\$ 297.000	\$ 1.098.009	\$ 58.301.918
14	\$ 1.395.009	\$ 291.510	\$ 1.103.499	\$ 57.198.418
15	\$ 1.395.009	\$ 285.992	\$ 1.109.017	\$ 56.089.401
16	\$ 1.395.009	\$ 280.447	\$ 1.114.562	\$ 54.974.839
17	\$ 1.395.009	\$ 274.874	\$ 1.120.135	\$ 53.854.704
18	\$ 1.395.009	\$ 269.274	\$ 1.125.735	\$ 52.728.969
19	\$ 1.395.009	\$ 263.645	\$ 1.131.364	\$ 51.597.605
20	\$ 1.395.009	\$ 257.988	\$ 1.137.021	\$ 50.460.584
21	\$ 1.395.009	\$ 252.303	\$ 1.142.706	\$ 49.317.878
22	\$ 1.395.009	\$ 246.589	\$ 1.148.420	\$ 48.169.458
23	\$ 1.395.009	\$ 240.847	\$ 1.154.162	\$ 47.015.296
24	\$ 1.395.009	\$ 235.076	\$ 1.159.933	\$ 45.855.364
25	\$ 1.395.009	\$ 229.277	\$ 1.165.732	\$ 44.689.632
26	\$ 1.395.009	\$ 223.448	\$ 1.171.561	\$ 43.518.071
27	\$ 1.395.009	\$ 217.590	\$ 1.177.419	\$ 42.340.652
28	\$ 1.395.009	\$ 211.703	\$ 1.183.306	\$ 41.157.346
29	\$ 1.395.009	\$ 205.787	\$ 1.189.222	\$ 39.968.124
30	\$ 1.395.009	\$ 199.841	\$ 1.195.168	\$ 38.772.956
31	\$ 1.395.009	\$ 193.865	\$ 1.201.144	\$ 37.571.811
32	\$ 1.395.009	\$ 187.859	\$ 1.207.150	\$ 36.364.662
33	\$ 1.395.009	\$ 181.823	\$ 1.213.186	\$ 35.151.476
34	\$ 1.395.009	\$ 175.757	\$ 1.219.252	\$ 33.932.224
35	\$ 1.395.009	\$ 169.661	\$ 1.225.348	\$ 32.706.876
36	\$ 1.395.009	\$ 163.534	\$ 1.231.475	\$ 31.475.402
37	\$ 1.395.009	\$ 157.377	\$ 1.237.632	\$ 30.237.770
38	\$ 1.395.009	\$ 151.189	\$ 1.243.820	\$ 28.993.950
39	\$ 1.395.009	\$ 144.970	\$ 1.250.039	\$ 27.743.910
40	\$ 1.395.009	\$ 138.720	\$ 1.256.289	\$ 26.487.621
41	\$ 1.395.009	\$ 132.438	\$ 1.262.571	\$ 25.225.050
42	\$ 1.395.009	\$ 126.125	\$ 1.268.884	\$ 23.956.166
43	\$ 1.395.009	\$ 119.781	\$ 1.275.228	\$ 22.680.938
44	\$ 1.395.009	\$ 113.405	\$ 1.281.604	\$ 21.399.334
45	\$ 1.395.009	\$ 106.997	\$ 1.288.012	\$ 20.111.321
46	\$ 1.395.009	\$ 100.557	\$ 1.294.452	\$ 18.816.869
47	\$ 1.395.009	\$ 94.084	\$ 1.300.925	\$ 17.515.944
48	\$ 1.395.009	\$ 87.580	\$ 1.307.429	\$ 16.208.515
49	\$ 1.395.009	\$ 81.043	\$ 1.313.966	\$ 14.894.548
50	\$ 1.395.009	\$ 74.473	\$ 1.320.536	\$ 13.574.012
51	\$ 1.395.009	\$ 67.870	\$ 1.327.139	\$ 12.246.873
52	\$ 1.395.009	\$ 61.234	\$ 1.333.775	\$ 10.913.099
53	\$ 1.395.009	\$ 54.565	\$ 1.340.444	\$ 9.572.655
54	\$ 1.395.009	\$ 47.863	\$ 1.347.146	\$ 8.225.509
55	\$ 1.395.009	\$ 41.128	\$ 1.353.881	\$ 6.871.628
56	\$ 1.395.009	\$ 34.358	\$ 1.360.651	\$ 5.510.977
57	\$ 1.395.009	\$ 27.555	\$ 1.367.454	\$ 4.143.523
58	\$ 1.395.009	\$ 20.718	\$ 1.374.291	\$ 2.769.232
59	\$ 1.395.009	\$ 13.846	\$ 1.381.163	\$ 1.388.069
60	\$ 1.395.009	\$ 6.940	\$ 1.388.069	\$ 0

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

Como se puede evidenciar en la tabla de amortización la cuota a pagar mensualmente es fija, la cual es de (\$1.395.009) que incluye en ella los intereses. Así, en cada mes el saldo del préstamo

va disminuyendo consecutivamente y de ese nuevo saldo se va hallando el interés del 0.50% del próximo mes.

A continuación, se presenta lo que se va a pagar de la deuda anualmente hasta el quinto año que comprende los 60 meses de préstamo.

Tabla 127. Interés

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Intereses	\$ 3.982.412	\$ 3.195.545	\$ 2.360.146	\$ 1.473.221	\$ 531.593
Capital	\$ 12.757.696	\$ 13.544.563	\$ 14.379.962	\$ 15.266.887	\$ 16.208.515
Saldo	\$ 59.399.926,99	\$ 45.855.363,85	\$ 31.475.401,69	\$ 16.208.514,93	\$ -

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

En conclusión, en cada año va disminuyendo lo que la empresa debe pagar anualmente para que al final del año 2023 la deuda este saldada incluidos los intereses.

5 PLAN OPERATIVO

5.1 Cronograma de actividades

5.1.1 Cronograma de actividades a desarrollar

Tabla 128. Cronograma plan de negocio

Fase	Cronograma															
	Actividades	Plazo	Plan de Negocio													
			Agosto			Septiembre				Ocutbre				Noviembre		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Fundamentos	Definición de la actividad económica y comercial de la nueva empresa "Animal Inspiration S.A.S."	1 semana														
Mercados	Investigación de Mercado.	2 semanas														
	Selección de mercado objetivo y perfil del cliente															
	Plan de mercadeo															
Operacional	Elaboración fichas técnicas de productos de calzado vegano	3 semanas														
	Diagrama de procesos de producción															
	Análisis de Procesos de producción															
	Requerimientos de Insumos y materiales															
	Requerimientos de Mano de Obra															
	Requerimiento de Maquinaria y Equipo															
	Análisis de Distribución de planta															
	Análisis de capacidad a instalar															
	Plan de producción y de compras															
	Costos de producción															
	Infraestructura															
Organizacional y Administrativo	Estructura organizacional	3 semanas														
	Aspectos legales															
	Gastos administrativos y personal															
Finanzas	Modelo financiero	3 semanas														
	Políticas de cartera															
	Capital de trabajo															
	Financiamiento															
	Rentabilidad															
	Indicadores financieros															
Impactos	Impacto económico, social, ambiental de la nueva idea de negocio	1 semana														

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

5.2 Metas sociales

5.2.1 Aportes del plan de negocio al Plan Nacional de Desarrollo

Teniendo en cuenta que el Plan Nacional de Desarrollo, es la hoja de ruta que establece los objetivos de gobierno, fijando programas, inversiones y metas para el cuatrienio, y que además permite evaluar sus resultados y garantiza la transparencia en el manejo del presupuesto, y así mismo, dicho plan debe incluir temas políticos, económicos, ambientales, sociales y relacionados con la seguridad del país, así como con el buen funcionamiento del Estado.

Es por ello, que el plan de negocio del calzado vegano, “Animal Inspiration SAS”, busca contribuir de manera positiva en este plan de desarrollo, sobretodo en el ámbito ambiental, ya que, con esta iniciativa, se propone fabricar calzado, sin utilizar ningún material derivado de los animales, es decir, confeccionar un calzado ecológico que tenga un impacto mucho menor sobre el medioambiente. Además, los zapatos veganos y ecológicos también se destacarían por procesos productivos menos contaminante.

5.2.2 Número de Empleos indirectos

Además, de la creación directa de empleos que plantea la organización “Animal Inspiration”, también existirá la creación indirecta de empleos, cabe resaltar que la demanda de materia prima también será otra fuente de empleos indirectos. Es importante mencionar que la cantidad de empleos indirectos que el proyecto generara, no se puede determinar ya que existen una serie de intermediarios ya sean, proveedores de materia prima, como, clientes directos e indirectos, es decir distribuidores minoristas de los productos ofrecidos por la organización.

En la siguiente tabla, se puede evidenciar los posibles empleos indirectos que se generarían:

Tabla 129. Proveedores

Proveedores	Clientes directos/indirectos	Distribuidores minoristas
Hilanaler, Superdeco, Termoformados OSORNO, TecniHormas-Capital, Homecenter, Plantillas y cordones Lauren`s y Spring.	Son todos aquellos clientes de la empresa “Animal Inspiration”, a los cuales se les vende y se benefician de los productos ofrecidos por la organización.	Los distribuidores serán aquellos que ayudaran a distribuir los productos por los diferentes puntos de venta,

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

5.2.3 Emprendedores con participación accionaria

Para el desarrollo de esta nueva idea de negocio “Animal Inspiration S.A.S” se tendrá una participación accionaria del 33.3% por cada emprendedor en este caso 3 que son los que están asociados para la ejecución de este plan de negocio de calzado vegano. Teniendo en cuenta que para colocar en marcha esta nueva empresa es necesario tener en cuenta el préstamo con un banco que apoye la creación de nuevas empresas como lo hace “Bancoldex” o la otra fuente de ingreso que sería el apoyo del Fondo Emprender. De acuerdo a ello se estipularán unas normas y responsabilidades como equipo de trabajo empresarial, para así cumplir con los pagos monetarios que sean necesarios cubrir para la ejecución de esta nueva idea de negocio.

6. IMPACTOS

6.1 Impactos

6.1.1 Impacto Económico

Ciertamente, hoy en día, se están presentando importantes cambios económicos a nivel mundial, que abarcan todo tipo de crisis y bonanzas en las que los mercados emergentes, cada vez se hacen más fuertes y valiosos para ésta economía. Cabe anotar que, el calzado es un importante sector de la economía colombiana, aportando desarrollo, empleo, crecimiento y bienestar social. A rasgos generales, se puede dividir el sector según el precio del producto entre calzado económico, medio y de alta gama.

Con la idea de negocio “Animal Inspiration SAS”, se busca generar una nueva forma de negocio y forjar estrategias para el desarrollo, la productividad y la competitividad del sector, aportando al crecimiento económico del mismo y la sociedad. Así mismo, además de lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico, se busca también fomentar las inversiones correspondientes a este mercado, lo cual, a su vez, beneficiaría a las empresas, y traería consigo oportunidades financieras, de recursos, de capacitación y asesoría.

Adicionalmente, con la creación de esta empresa, se incrementarían las ventas en sectores de valor agregado, como las manufacturas de cuero, calzado, textiles y confecciones, plásticos y sus manufacturas.

6.1.2 Impacto Social

La empresa “Animal Inspiration S.A.S” buscara generar impactos sociales positivos que contribuyan a la mejora de una sociedad, la economía y cultura de los mercados actuales. Es por esto que esta idea de negocio establece como impactos sociales los siguientes:

- Ser una fuente generadora de empleo en los primeros dos años para jóvenes entre los 18 y 25 años que aún no tienen experiencia laboral y necesitan un ingreso económico para estudiar y ayudarse con sus gastos necesarios. Para ello, se pretende hacer una convocatoria bajo la iniciativa del “Primer empleo” en páginas web, puede ser desde la misma página de la empresa o desde páginas web que se dediquen a la actividad de anunciar nuevos empleos en la ciudad de Bogotá.

Estos jóvenes tendrán empleo dentro de la unidad productiva por 2 años consecutivos para adquirir la experiencia que necesitan para laborar en otras empresas y abrir nuevas oportunidades de trabajo. Después de esos dos años, se les dará la oportunidad a otros jóvenes con la misma situación (Sin experiencia laboral) para que así en un lapso de 10 años la organización haya contribuido en materia económica a la ciudad de Bogotá y al país en cuanto a la disminución de la tasa de desempleo.

- Destinar un apoyo de recursos de alimentación o medicamentos veterinarios mensualmente para aquellas fundaciones y/o refugios que velan por el bienestar de los animales que no cuentan con un hogar, así mismo se hará un estudio sobre todas las organizaciones que se dediquen a la labor social en la ciudad de Bogotá y sus municipios aledaños para determinar cuáles de ellas necesitan más recursos para el cuidado de los animales.

6.1.3 Impacto Ambiental

El impacto ambiental para “Animal Inspiration S.A.S” es considerado uno de los pilares más importantes dentro de su funcionalidad, es por esta razón que la organización en sus procesos realiza actividades que tienen un impacto ambiental positivo que benefician al medio ambiente, cuyo objetivo es corregir los efectos negativos causados a la naturaleza por acciones realizadas por la humanidad. A la hora de fabricar el calzado ecológico, el proceso debe ser respetuoso con el medio ambiente: debe producirse una mínima explotación de los recursos naturales y reducir al máximo la emisión de CO₂ o partículas contaminantes a la atmósfera. Lo ideal es que todos los desechos de la fabricación se puedan reciclar.

Dentro de las acciones a realizar para mejorar el impacto ambiental son:


- Productos amigables con el medio ambiente: se propone la creación de una línea de calzado exclusivo, dispuesto a personalización que incursione en el mercado colombiano al no hacer uso de materiales de origen animal, sino por el contrario, aplicando el modelo de calzado vegano, todo esto con el fin de generar impacto social y así mismo, promover el amor y respeto por el medio ambiente.
- Reciclaje: La cantidad de residuos que generamos los humanos es muy elevada y diversa. Además, todos los residuos no se degradan de la misma manera y hay unos que persisten más en el medio que otros. Un impacto positivo en el medio es separar estos residuos en función de su composición, toxicidad y duración para poder eliminarlos o reutilizarlos y evitar que lleguen al medio ambiente y causen un impacto negativo.
- Utilizar envases sustentables: utilizar empaques de cartón o plástico reciclado, ya que son los más fáciles de tratar y volver a utilizar.

7. RESUMEN EJECUTIVO

7.1 Resumen Ejecutivo

7.1.1 Concepto del Negocio

Tabla 130. Concepto del negocio

Concepto del Negocio Animal Inspiration S.A.S		
		
Tipo de empresa	Actividad económico	Clasificación CIUU
Sociedad por Acciones Simplificada "Animal Inspiration S.A.S"	La empresa pertenecerá al sector secundario en el ámbito de la manufactura, donde se hace transformación de la materia prima en un producto terminado, en este caso "Calzado Vegano". Y también hará participación en el sector terciario de comercialización minorista o detallista.	La clasificación en el Código CIUU para la actividad económica a la que la empresa estará dirigida se encuentra ubicada en la clase 1522 la cual trata de "Fabricación de otros tipos de calzado, excepto calzado de cuero y piel" y 4772 "Comercio al por menor de todo tipo de calzado" que pertenece a la división 47 de Comercio al por menor.
Misión	Visión	Valores Corporativos
La misión empresarial de "Animal Inspiration SAS" es ofrecer a sus clientes un calzado personalizado, cómodo, resistente y de calidad para sus pies que vayan de la mano con el sostenimiento del medio ambiente, procurando en cada uno de los procesos de producción el uso de materiales naturales y biodegradables, mejorando gradualmente la eficacia y la eficiencia en la fabricación del calzado. Además, prestar un servicio al cliente agradable para éste, sabiendo que es él, el motor primordial para el funcionamiento de la organización, donde conozca de igual forma el logro social que la misma quiere tener frente a las fundaciones que velan por el bienestar de los animales.	Para el año 2024 "Animal Inspiration SAS" será una empresa productora y comercializadora de calzado vegano a nivel nacional la cual ofrecerá productos innovadores y de calidad con precios justos y competidores, asimismo logrará un reconocimiento por parte del país, la sociedad y sobre todos por sus empleados y clientes reales por el compromiso que tiene con el medio ambiente. Además, la empresa creará su propia fundación para la ayuda y bienestar de los animales sin hogar, creando un gran impacto dentro de la sociedad.	<p>Respeto: Por medio de este valor se busca la armonía, el trato digno y tolerante en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales, donde las críticas son aceptadas para el crecimiento y desarrollo organizacional.</p> <p>Sostenimiento Ambiental: En todos y cada uno de los procesos se busca minimizar el impacto en el medio ambiente, esto se logra creando conciencia en cada uno de los integrantes de la organización.</p> <p>Responsabilidad: Es indispensable el cumplimiento de cada uno de los deberes que se tienen con la empresa para su buen funcionamiento.</p> <p>Lealtad: Se es fiel con los clientes al momento de brindarles un calzado cómodo y natural para la comodidad de sus pies y el mejoramiento del medio ambiente donde habita.</p> <p>Innovación: Los diseños propios de calzado de la empresa llevan dentro de sí toda la innovación y creatividad necesaria para la satisfacción del cliente.</p> <p>Compromiso: Todos los integrantes de la organización están comprometidos en la participación del cumplimiento de los objetivos individuales y empresariales en todo momento y en todo lugar.</p> <p>Orientación al cliente: Se busca conocer las necesidades y deseos tanto de los clientes internos como externos de la empresa para conseguir su satisfacción brindándoles los mejores productos y servicios.</p> <p>Solidaridad: Con la actividad de la empresa se tiene como propósito la ayuda económica y en especie de fundaciones que velan por el bienestar de los animales sin hogar.</p>

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 131. Concepto del negocio

Objetivos	Función Social	Necesidades de Mercado
<p>Objetivo General: Constituir una empresa “Animal Inspiration SAS”, que se encargue de la producción y comercialización de calzado vegano.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar mediante un estudio técnico el tamaño, la localización y los aspectos ambientales que tendrá esta nueva idea de negocio. • Diseñar una investigación de mercados para la determinación del perfil del cliente. • Definir la estructura funcional y legal de la empresa “Animal Inspiration S.A.S.” • Identificar el segmento de mercado de esta nueva línea de calzado vegano. • Realizar un estudio financiero en el que se especifiquen las proyecciones de ingresos y costos de esta nueva línea de calzado vegano. 	<p>Creación de una empresa productora y comercializadora de calzado vegano ubicada en la ciudad de Bogotá para el beneficio no solo de los empresarios, sino también de fundaciones o refugios que velan por el bienestar de los animales e incentivar al cuidado y respeto por el medio ambiente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer al mercado calzado personalizado, cómodo, resistente y de calidad. • Prestar un servicio al cliente agradable para éste, sabiendo que es el motor primordial para el funcionamiento de la organización. • Tener un logro social que la misma quiere tener frente a las fundaciones que velan por el bienestar de los animales. <ul style="list-style-type: none"> • Generar un impacto social incentivando a las personas a cuidar el medio ambiente y los recursos naturales
Mercado Objetivo	Justificación de Mercado.	
<p>El mercado al que la empresa quiere llegar directamente se le denomina objetivo, y está conformado por 138.150 personas los cuales habitan en la localidad de Usaquén, según las proyecciones de población 2016- 2020, teniendo como grupo objetivo las personas entre las edades de 15-34 años de ambos sexos; proyecciones realizadas por la Secretaría Distrital de Planeación de la ciudad.</p>	<p>Es importante que la organización Animal Inspiration tenga claro y definido cuál será su mercado objetivo debido a que es así como la empresa generara un acercamiento e identificación de necesidades y posteriormente establecer un plan estratégico de impacto. Es por esto que según el estudio realizado previamente, el mercado objetivo de la empresa “Animal Inspiration está conformado por un total de 138.150 personas habitantes de la localidad de Usaquén que están en la edad de 15 a 34 años, ya que hoy en día las personas que se encuentran en este rango de edades tienen una perspectiva distinta en la sociedad y cuidado del medio ambiente, debido a que tienen un pensamiento relacionado con el cambio y mejora todo esto se ha dado al uso contante que le dan diariamente a sus redes sociales, es de esta manera como se podrá promover al consumo inteligente y comprometido con el cuidado de los recursos naturales y que motiven a otros al apoyo que requiere la iniciativa de productos veganos en el país.</p>	

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

7.1.2 Potencial del Mercado en Cifras

La empresa “Animal Inspiration SAS” estará ubicada en la ciudad de Bogotá D.C, específicamente en la localidad de Usaquén. El total de la localidad es de 476.186 habitantes en donde el 9.2% es área urbana, según la extensión del DANE, Usaquén ha tenido una tasa de crecimiento promedio entre 2005 y 2020 2,5% anual. Densidad promedio de 438 Habitantes por hectárea.

Tabla 132. Mercado Potencial

Tabla1 Índices calculados con población proyectada para la localidad de Usaquén 2016-2020							
Año	Nacimientos proyectados	Población total proyectada	Tasa general de fecundidad*	Razón de dependencia, niños**	Razón de dependencia, adultos mayores***	Índice de envejecimiento****	Porcentaje de población en edad de trabajar*****
2016	5.420	472.908	40,2	25,6	14,9	58,3	85,6
2017	5.340	474.186	39,9	25,3	15,5	61,3	85,8
2018	5.261	475.275	39,6	25,0	16,1	64,5	86,0
2019	5.180	476.184	39,2	24,8	16,8	67,9	86,2
2020	5.100	476.931	38,9	24,5	17,6	71,5	86,4

Fuente: Secretaria Distrital Planeación Bogotá D.C- Dirección de Estudios Macro.

Teniendo en cuenta la tabla anterior, se tiene que el calzado vegano podrá ser obtenido por todos aquellos habitantes de la localidad de Usaquén de Bogotá, los cuales se asocian a un total de 476.184 según las estadísticas obtenidas de las proyecciones realizadas por la Secretaria Distrital de Planeación, teniendo en cuenta edades de 0-80 años entre mujeres y hombres. Dentro de la población que es definida como mercado potencial se encuentran las personas que cuentan con los recursos para comprar el producto o presentan gusto por el calzado vegano.

7.1.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

Una empresa posee una ventaja competitiva cuando tiene una ventaja única y sostenible respecto a sus competidores, y dicha ventaja le permite obtener mejores resultados y, por tanto, tener una posición competitiva superior en el mercado. Es por esto que la organización Animal Inspiration S.A.S identifica como ventajas competitivas las siguientes:

1. Servicio exclusivo
2. Uso de las mejores materias primas
3. Producto y servicio innovador
4. Personal altamente calificado
5. Orientación al cliente.
6. Contribuir con el desarrollo sostenible a través de usar materiales biodegradables.
7. Enfoque a contribuir y mejorar con el cuidado del medio ambiente.

Por otro lado, la propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se incline por una u otra empresa y lo que busca es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente de manera innovadora. Es por esto que esta nueva idea de negocio busca incursionarse en el mercado colombiano como una nueva línea de zapatos "veganos" que no incluyan ningún material de origen animal, con diseños llamativos dispuestos a la personalización dada por el cliente, permitiéndole si es de su agrado incluir a su mascota en el diseño del par y de esta manera como impacto social darles un apoyo recursivo a aquellos refugios y/o fundaciones que velan por el bienestar de los animales.

7.1.4 Resumen de las Inversiones Requeridas

Tabla 133. Infraestructura

Infraestructura		
Concepto	Valor	Total
Adecuaciones	\$ 4.987.500	\$ 4.987.500
Muebles y Enseres	\$ 11.480.000	\$ 11.480.000
Maquinaria y Equipo	\$ 26.600.000	\$ 26.600.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 43.067.500	\$ 43.067.500

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 134. Adecuaciones infraestructura

Adecuaciones				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Adecuaciones Eléctricas	Unidad	15,00	72.500,00	1.087.500,00
Adecuaciones Sanitarias	Unidad	2,00	450.000,00	900.000,00
Adecuaciones Local	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Total				4.987.500,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 135. Muebles y Enseres

Muebles y Enseres				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Silla ejecutiva	Unidad	4,00	350.000,00	1.400.000,00
Silla operativa	Unidad	8,00	200.000,00	1.600.000,00
Escritorio de Oficina	Unidad	4,00	300.000,00	1.200.000,00
Biblioteca	Unidad	2,00	420.000,00	840.000,00
Archivador	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Estanteria	Unidad	12,00	320.000,00	3.840.000,00
Puff Ecológico	Unidad	6,00	50.000,00	300.000,00
Escritorio de Venta	Unidad	1,00	300.000,00	300.000,00
Mesas de Operación	Unidad	2,00	500.000,00	1.000.000,00
Total				11.480.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 136. Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipo				
Descripción	Un. Medida	Cantidad	Valor Unit.	Total
Computadores de escritorio.	Unidad	4,00	2.000.000,00	8.000.000,00
Computador portatil.	Unidad	2,00	1.500.000,00	3.000.000,00
Impresora multifuncional	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Maquinaria de Corte	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Pespuntadora	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina moldeadora de plantillas	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Maquina Impresora industrial	Unidad	1,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Fotocopiadora	Unidad	1,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Teléfono	Unidad	4,00	150.000,00	600.000,00
Fax	Unidad	1,00	400.000,00	400.000,00
Micro-ondas	Unidad	2,00	300.000,00	600.000,00
Total				26.600.000,00

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 137. Capital e Inversión

Inversión	\$	43.525.695
Provisión de Gastos	\$	50.542.296
Inversión	\$	94.067.991
% de Financiación		91%
Solicitud de Crédito	\$	86.067.991
Cápital Social	\$	8.000.000
Interese Mensual		0,50%
Plazo Meses		60
Tasa Efectiva		6,17%
Tasa Nominal		6,00%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 138. Inversión total

Crédito Solicitado	86.067.991
Aporte socios	8.000.000
Inversión total	94.067.991

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

7.1.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

En la siguiente tabla se podrá visualizar las proyecciones de ventas de las cinco líneas de calzado que se fabricaran desde el año 2019 hasta el año 2023.

Tabla 139. Proyecciones de ventas

Año 2019	Proyección de Ventas												
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Zapato tipo alpargata	158	68	113	68	158	68	68	68	158	113	203	203	1.440
Zapatilla femenina	158	68	113	68	158	68	68	68	158	113	203	203	1.440
Zapatilla masculina	131	56	94	56	131	56	56	56	131	94	169	169	1.200
Botas masculinas	118	51	84	51	118	51	51	51	118	84	152	152	1.080
Botas femeninas	92	39	66	39	92	39	39	39	92	66	118	118	840
Total Ventas Año	656	281	469	281	656	281	281	281	656	469	844	844	6.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Se establece un sistema de costeo por utilidad y número de órdenes, basado en los costos de fabricación del producto (Mano de obra y Materia prima) y un porcentaje asignado a cada tipo de producto con el fin de establecer posteriormente el nivel de ganancia y finalmente determinar el precio de venta para cada línea o tipo de producto. En primer lugar, el zapato tipo alpargata, para el cual su fabricación cuesta \$29.983, por lo que se espera obtener un 117% de ganancia y ofrecerlo a un precio de venta de \$65.000; la zapatilla femenina con un costo de fabricación de \$33.983, un porcentaje de utilidad del 97% para un precio de venta final de \$67.000; la zapatilla masculina por su parte, cuesta \$37.283, se espera ganar el 101% para ofrecerla a un precio de venta de \$75.000; Y finalmente, las botas masculinas y femeninas, que presentan valores iguales, costando \$39.150 con la obtención de un 143% de ganancia y quedando en un precio de venta final de \$95.000.

De esta forma, se observa la obtención de una gran utilidad por cada línea de calzado, estando casi todos los productos por encima del 100% y aun así por debajo de los precios manejados por la competencia, lo que puede ser bastante rentable para la organización.

Tabla 140. Precio de producto

Producto	Precio Venta
Zapato tipo alpargata	\$ 65.000
Zapatilla femenina	\$ 67.000
Zapatilla masculina	\$ 75.000
Botas masculinas	\$ 95.000
Botas femeninas	\$ 95.000

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Se tiene una tasa interna de retorno (TIR) del 43% la cual hace referencia al rendimiento del presupuesto de capital.

Tabla 141. Indicadores

Inversión total	-94.067.991
Flujo de efectivo neto 1 año	-96.555.775
Flujo de efectivo neto 2 año	10.228.419
Flujo de efectivo neto 3 año	25.752.717
Flujo de efectivo neto 4 año	35.907.926
Flujo de efectivo neto 5 año	47.912.554
TIR	-12%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

7.1.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

En la siguiente tabla se podrá observar los indicadores financieros que se relacionan directamente con la creación de esta nueva empresa “Animal Inspiration S.A.S”, los cuales indican que, según el análisis financiero realizado, esta nueva organización tiene una tasa interna de retorno (TIR) es del -12% la cual hace referencia al rendimiento del presupuesto de capital midiendo y comparando la rentabilidad de las inversiones. Además, que esta compañía contará con 1 mes de improductividad antes de ser puesta en marcha en el mercado del calzado vegano y se espera que como nueva idea negocio se expanda en dos periodos uno de 24 meses y el otro de 36 meses aproximadamente.

Tabla 142. Proyecciones de indicadores

	Indicadores Financieros Proyectados					
	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
Liquidez - Razón Corriente		3,9	4,4	4,6	5	5,6
Rotación Inventarios (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		74%	59%	43%	29%	17%
Nivel de Endeudamiento Total		8%	7%	9%	11%	13%
Rentabilidad Magen Neto		5%	4%	6%	8%	10%
Rentabilidad Patrimonio		76%	38%	37%	33%	30%

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Tabla 143. Indicadores de decisión

TIR	-12%
------------	------

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA. Octubre, 2019

Como se puede evidenciar en el flujo de efectivo anterior, para el año 2019 no hay dinero acumulado en el saldo inicial debido a que la unidad productiva comienza su actividad

económica en el año nombrado. De igual manera, se deduce que los ingresos son mayores que los egresos presentados durante el periodo, teniendo así un total de ingresos de \$556. 547.991 y un total de egresos de \$464. 967. 784 obteniendo como resultante en caja \$68.074.570, tomando este valor para el saldo inicial de caja del año siguiente (2020). Finalmente, al ser los ingresos mayores que los egresos, quiere decir que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus gastos con sus ingresos de efectivo sin generar pérdidas.

Tabla 144. Indicadores flujo de caja

Flujo de Caja						
Saldo de Caja		\$ 91.580.208	\$ 101.808.627	\$ 127.561.344	\$ 163.469.270	\$ 211.381.824
Flujo del inversionista	\$ -94.067.991	\$ 36.864.262	\$ 30.924.241	\$ 41.024.572	\$ 51.104.602	\$ 62.562.832

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Tabla 145. Flujo de caja

FLUJO DE EFECTIVO					
PERIODO	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
SALDO INICIAL DE CAJA		\$ (96.555.775)	\$ (86.327.356)	\$ (60.574.639)	\$ (24.666.713)
INGRESOS					
VENTAS	\$ 462.480.000	\$ 462.214.363	\$ 498.008.243	\$ 533.478.382	\$ 569.813.595
APORTE DE SOCIOS	\$ (8.000.000)				
PRESTAMO	\$ (86.067.991)				
TOTAL INGRESOS	\$ 368.412.009	\$ 462.214.363	\$ 498.008.243	\$ 533.478.382	\$ 569.813.595
EGRESOS					
PAGO COMPRAS	\$ 162.084.501	\$ 161.991.404	\$ 174.536.018	\$ 186.967.172	\$ 199.214.462
GASTOS ADMITIVO	\$ 29.400.000	\$ 30.311.400	\$ 31.402.610	\$ 32.470.299	\$ 33.444.408
GASTOS DE PERSONAL ADMIS /VENTAS	\$ 225.207.456	\$ 232.188.887	\$ 240.547.687	\$ 248.726.308	\$ 256.188.098
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 5.208.326	\$ 3.811.574	\$ 2.815.129	\$ 1.757.225	\$ 634.072
PAGO IMPUESTO DE RENTA		\$ 8.465.585	\$ 6.798.431	\$ 10.497.356	\$ 14.210.001
OBLIGACIONES FINANCIERAS		\$ 15.217.093	\$ 16.155.650	\$ 17.152.096	\$ 18.209.999
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	\$ 43.067.500				
TOTAL EGRESOS	\$ 464.967.784	\$ 451.985.944	\$ 472.255.526	\$ 497.570.456	\$ 521.901.041
SALDO FINAL DE CAJA	\$ (96.555.775)	\$ (86.327.356)	\$ (60.574.639)	\$ (24.666.713)	\$ 23.245.842

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.
Octubre, 2019

Analizando lo anterior se puede deducir que esta nueva idea de negocio de calzado vegano llamada “Animal Inspiration S.A.S”, tiene una viabilidad positiva a nivel comercial, debido a que es un producto innovador en el mercado de calzado; debido a que aún no existe una organización que lidere en el mercado Colombiano por la creación de este tipo de calzado, así mismo es una empresa que contará con las técnicas operacionales necesarias para la fabricación y venta de sus productos contribuyendo así al cuidado y respeto por la vida de los animales y el uso adecuado de los recursos naturales, pero para esto es necesario que la empresa legalice y cuente con todos los aspectos legales necesarios para la funcionalidad e incursión de nueva idea de negocio en el mercado.

7.2 Equipo de trabajo

7.2.1 Tabla equipo de trabajo

Tabla 146. Equipo de trabajo

Líderes Plan de Negocio “Animal Inspiration”	
Nombre líderes	Perfil
Laura Natalia Barón González	Tecnóloga en Gestión Empresarial con experiencia formativa en áreas asociadas a procesos de gestión administrativa y relacionamiento con clientes. Destreza para realizar atención al cliente interno y externo por medio de canal presencial y telefónico, asesoría en portafolio de productos y servicios, gestión de solicitudes, toma de registros, digitación y análisis de bases de datos, administración documental, direccionamiento de correspondencia, preparación de informes y manejo del paquete Microsoft Office. Con capacidad de análisis, organización y planeación, trabajo en equipo y orientación a resultados. Como estudiante de Administración de empresas cuento con la capacidad de innovar y emprender ideas que contribuyan

	<p>desarrollo sostenible de un país por medio de planes que conlleven a un mejor uso de recursos naturales en el campo empresarial y creación de productos y/o servicios.</p>
Sharick Vanessa Guardia Moreno	<p>Tecnólogo en Gestión Empresarial y estudiante en formación de administración de empresas, formado con capacidades para solucionar dificultades en el área administrativa y coordinar actividades interinstitucionales en cualquier organización de carácter oficial o privado. Además, de organizar, controlar y dirigir, dando soporte administrativo al área comercial, operativa, contable y logística de las empresas.</p> <p>Como Tecnóloga en Gestión Empresarial cuento con iniciativa emprendedora, con capacidad crítica, de innovación, análisis, trabajo en equipo, capaz de apoyar a la gerencia en la optimización de recursos que generen desarrollo, con alto grado de responsabilidad y perseverante en mis objetivos. Formado para desempeñarme en diferentes campos de la administración. Tengo conocimiento en programas informáticos, manejo de Office, drive, recepción, facturación, compras. Buena ortografía y redacción.</p>
Deisy Lucero Castillo Pachón	<p>Tecnólogo en Gestión Empresarial y estudiante en formación de administración de empresas, capaz de actuar en el campo laboral y en el del emprendimiento empresarial, utilizando herramientas administrativas con el objetivo de maximizar beneficios mediante el uso racional de los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos. Persona responsable, dinámica y creativa con ganas de progresar y salir adelante. Poseo habilidad de palabra y disposición para aprender rápidamente, con facilidad de adaptación y capacidad de trabajar en equipo, con iniciativa para</p>

	resolver eficientemente problemas y lograr las metas y objetivos trazados por la organización.
--	--

Fuente: Creación propia, Equipo Opción de grado - Creación de Empresa AREANDINA.

Octubre, 2019

8. ANEXOS

8.1 Anexos requeridos en el plan.

Hoja de vida de los emprendedores y equipo de trabajo



Laura Natalia Barón
González - Hoja de



Lucero Castillo Hoja
de Vida.pdf



Sharick Guardia
Hoja de Vida.pdf

Capacidad instalada.



Capacidad
instalada.xlsx

Formato de la encuesta.



Encuesta
formato.pdf

Ficha técnica de la encuesta.



Ficha técnica de
encuesta.pdf

Calculo de la muestra.



Cálculo
muestra.xlsx

Resultados de la investigación de mercados, tabular, graficar y analizar de manera individual cada pregunta y general.



Resultados
investigación de me

Diagrama de flujo del proceso productivo para un bien o servicio.



Diagrama de flujo
proceso productivo.

Diagramas de tiempos y movimientos del bien o servicio.



Diagrama de
tiempos y movimien

Diseño de planta o instalaciones.



Diseño de
planta.pdf

Organigrama de la empresa.



Organigrama
Empresa.pdf

Cálculos de nómina.



Nómina Empleados
de Animal Inspiratio

Formatos financieros para establecer rubros en detalle.



Modelo Financiero
Animal Inspiration S



Punto de equilibrio
y TIR.xlsx



Proyecciones
razones financieras.

9. Bibliografía

Riunet. Análisis del sector de calzado. Consultado en <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/89837/CASTELL%C3%93%20-%20AN%C3%81LISIS%20DEL%20SECTOR%20DEL%20CALZADO%20EN%20LA%20COMUNIDAD%20VALENCIANA%20Y%20ESTUDIO%20DE%20PROPUESTA%20DE%20I...pdf?sequence=1>. [En línea]. Consultado el 22 de septiembre de 2019.

El heraldo. Los veganos amplían el mercado ecoamigable. Consultado en <https://www.elheraldo.co/tendencias/los-veganos-amplian-el-mercado-ecoamigable-152730> [En línea]. Consultado el 22 de septiembre de 2019.

El espectador. Mercado de cueros veganos toma impulso. Consultado en <https://www.elespectador.com/economia/mercado-de-cueros-veganos-toma-impulso-articulo-875535>. [En línea]. Consultado el 22 de septiembre de 2019.

Ecoinventos. Que son y porque comprar zapatos veganos. Consultado en <https://ecoinventos.com/comprar-zapatos-veganos/>. [En línea]. Consultado el 22 de septiembre de 2019.

Fashion United. Innovador modelo de negocio. Consultado en <https://fashionunited.co/noticias/moda/toms-y-su-innovador-modelo-de-negocios-del-uno-por-uno/2016013020940>. [En línea] Consultado el 24 de septiembre de 2019.

Cuida tu dinero. La importancia de una buena relación con los clientes. Consultado en <https://www.cuidatudinero.com/13128363/la-importancia-de-una-buena-relacion-con-los-clientes>. Consultado el 1 de septiembre de 2019.

Advenio. estructura de ingresos de tu modelo de negocio. Consultado en <https://advenio.es/define-la-estructura-de-ingresos-de-tu-modelo-de-negocio/> Consultado el 1 de septiembre de 2019.

Germán debonis. Por qué un lienzo canvas. Consultado en <https://germandebonis.com/lienzo-canvas-modelando-negocio/>. Consultado el 21 de octubre de 2019.

Bogotá ciudad de estadísticas. Proyecciones de población por localidades para Bogotá 2016-2020. Consultado en <http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/boletin69.pdf>. Consultado el 25 de septiembre de 2019.

BBVA. 25 entidades que te ayudarán en tu carrera de emprendedor en Colombia. Consultado en <https://www.bbva.com/es/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/>. Consultado el 3 de octubre del 2019.

Bextok. Costos indirectos de fabricación. Consultado en <https://blog.bextok.com/costos-indirectos-de-fabricacion-ejemplos-clasificacion/>. Consultado el 10 de octubre del 2019.

Ecoinventos. Qué son y por qué comprar zapatos veganos. Consultado en <https://ecoinventos.com/comprar-zapatos-veganos/>. Consultado el 15 de octubre del 2019.

ACICAM. ¿Cómo va el sector? Consultado en file:///C:/Users/HP/Desktop/Downloads/comovaelsector_JUNIO-2019.pdf. Consultado el 25 de septiembre del 2019.

Referente Eje 2. Analicemos la situación. Investigación de mercados.

Administración de empresas – Fundación universitaria del Área Andina 2018